

farfoura

فكر

تصبح غنياً



ترجمة:

مركز التعريب والبرمجة

والألف:

فيليكس جاكوبس

مقدمة

يعد هذا الكتاب الأكثر تأثيراً في مجال التوجيه نحو تحقيق الإنجازات الشخصية والاستقلالية المالية، وأخيراً نحو الغنى الروحي الذي لا يقاس بالمال.

لا أعرف كتاباً آخر يشبه هذا الكتاب، ولا يمكن أن يوجد ما يماثله. وقد أوحى به إلى المؤلف شخص حقق إنجازات ناجحة في حياته قبل سنوات كثيرة. هذا الشخص لم يتجح فقط في أن يصبح مليونيراً، بل ساهم أيضاً في توجيه الكثيرين من خلال نصائحه وأسراره ليصلوا ويصبحوا هم بدورهم من أصحاب الملايين. وكذلك أفصح أكثر من خمسمئة شخص من الأغنياء عن مصادر ثرواتهم إلى المؤلف الذي أنفق فترة طويلة من حياته في الأبحاث المكثسة لإيصال نصائحهم إلى أشخاص آخرين في كل ميادين الحياة؛ وهؤلاء الأغنياء كرسوا أفكارهم وآراءهم وخططهم التنظيمية في سبيل أن يصبحوا أغنياء.

آلاف من الأشخاص أخذوا بفلسفة هذا الكتاب المشهورة من أجل الحصول على الثروة والغنى، وليست أسرار هذه الفلسفة مرتبطة بزمان معين، وهي عملية وتطبيقية. وبهذا توفرت في هذا الكتاب المعادلات التي تقود إلى النجاح للأشخاص الذين يرغبون بقوة في

جمع المال والحصول على الرضى والقبول الروحيتين الفين تحقيقهما
الإنجازات والمكاسب.

بُعثت الكتاب ماذا تفعل؟ وكيف تفعله؟ وموقف تجد فيه سحر
التوجيه الذاتي والتخطيط المتقن والإقتراعات الذاتية للتفكير والتربط
الذهني، ونظام مدعش لتحليل الذاتي وخطط تطبيقية لتسويق
خدماتك الشخصية والكثير من النصائح المستمدة من خبرات رجال
عظام أثبتوا قيمتها.

ولا تقاس الثروات التي يمكن أن تحصل عليها بالمال، فهناك
ثروة وخلق في الصداقات الدائمة والملاقات العائلية المتنامية
والتوافقة وفي تبادل المشاعر والتضام مع شركاء العمل. وأخيراً
هناك تناغمك واستقرارك الداخلي الذي يجلب لك راحة البال التي
لا تقاس إلا بالقيم الروحية.

وهكذا نُهيك فلسفة هذا الكتاب للوصول إلى هذه الثروات،
التي لا تتوافر إلا لأولئك المستعدين لقبولها والعمل من أجلها. وهكذا
نهيأ للشروع في تطبيق فلسفة هذا الكتاب وتطبيق في حياتك لا يقوم
لفظ بتسهيل تجاربها وضغوطها بل يُهيئك أيضاً لتجميع الثروات
المادية بوفرة.

بأني كل فصل من هذا الكتاب على ذكر سر إكتساب المال
وجمعه وهو السر الذي يجلب ثروات للمئات من الأثرياء الذين عملت
على تحليل مبادئهم الشخصية على مدى فترة طويلة من الزمن.

لقد جاءني السر أول مرة قبل 50 سنة، من قبل شخص أوصى

إليّ به صلماً كنت صبياً، فقد جلس في كرسيه وراقبني بعناية ليروى إن
كنت لملك العقل الكافي لفهم الأهمية الكاملة لما قاله لي.

وعندما رأني فهمت الفكرة سألني عما إذا كنت مستعداً لاتفاق
عشرين سنة أو أكثر في نقلها إلى العالم وإلى الرجال والنساء الذين
من دون ذلك السر سيمضون حياتهم في الفشل، وقد أجبته
بالإيجاب، وحافظت على وعدي في ذلك.

لقد خضع هذا السر للاختبار العملي من قبل آلاف الأشخاص
في كل ميادين الحياة، وكانت فكرة ذلك الرجل أنه يجب وضع
المعادلة السحرية التي وهبه ثروة كبيرة بين أيدي كل الناس الذين
لا يمتلكون الوقت لاكتشاف كيفية إكتساب الأثرياء للمال والثروة،
وطالب مني أن أقوم بشرح واختيار عقلانية هذه المعادلة، من خلال
خبرات رجال ونساء في كل ميادين الحياة. وقد آمن صدقنا بوجود
تعليم هذه المعادلة السحرية في كل المدارس والجامعات، وعبر لي
عن رايه بأنها إن عُلِّمت بالشكل الصحيح فإنها ستحدث ثورة في كل
النظام التربوي، بحيث ينخفض الوقت المكرس لدروس أخرى في
تلك المدارس.

سوف نقرأ في الفصل الخامس بالإيمان قصة مذهشة عن كيفية
تنظيم شركة الفولاذ الأميركية العملاقة، من حيث النظرية والتطبيق من
قبل أحد الشبان الذي إتبع نظرية صديقنا، صاحب المعادلة السحرية.
وهذه الحالة التطبيقية المتفردة للمعادلة وسرها جعلت ذلك الشاب
يجمع ثروة مالية ضخمة فتحت له فرصاً كثيرة وأرباحاً عظيمة. وبإختصار
أقول أنه جمع مئمة مليون دولار.

هذه الحقائق وهي حقائق معروفة لتجميع تعليك فكرة عما قد تجلبه لك قراءة هذا الكتاب شرط أن تعرف ماذا تريد.

وقد عملت على تعليم سر المعادلة إلى آلاف الرجال والنساء الذين استعملوها لمضغتهم الذاتية ووفقاً لخطة المعادلة، نجح بعضهم في صنع ثروات كبيرة، بينما استعملها آخرون لصنع الإنسجام والتوافق داخل منازلهم، وكانت نافعة لأحد رجال الدين بحيث جلبت له مدخولاً لا يقل عن 75 ألف دولاراً في السنة.

واستعمل المعادلة أيضاً شخص كانت أعماله على شفير الإفلاس، وأحيائها وحقق ثروة جديدة، ولا تزال أعماله ناشطة حتى اليوم، وبالتالي كانت تجربة المعادلة ناجحة إلى درجة أن الجرائد والمجلات خصصت لها المقالات الطويلة والذمعية.

وهناك تجارب كثيرة أخرى في مجال تطبيق المعادلة، وقد طبقت من قبل رئيس إحدى الجامعات وجعل من جامعتهم إحدى أقوى الجامعات في البلاد.

وسيسر معنا سر المعادلة السحرية لتحقيق الثروة والفن في مئات المرات في الكتاب ضمن نسيات مختلفة، ويبدو أنه يتبع في قيادة وتوجيه الأشخاص إلى النجاح بمجرد اليوح به وإفساح المجال للآخرين كي يتعرفوا عليه خصوصاً أولئك الأشخاص الذين يبحثون عنه ويهيئون لقبه. ولهذا أدركت لماذا باع صاحب السر به إلى يهود دون إعطائه أوصاف متعددة وتفاصيل.

وهكذا، إذا كنت مستمداً لتطبيق هذا السر ومعادله فإنك سوف

تعرفه وتفكره مرة واحدة على الأقل في كل فصل، وكنت أتمنى لو كان بإمكانني إبلاغك كيف تكون مستمداً لذلك لكن ذلك سوف يعرقلك من الكثير من المنافع التي يمكن أن تحصل عليها من خلال اكتشاف قدراتك غالياً، ومنى وكيفية إستعدادك.

وإذا سبق لك أن أصبحت بخبات أمل كثيرة وصعوبات جمة، وإذا بذلت جهوداً كثيرة ومع ذلك فشلت وحتى في حال إعاقة المرض أو الإعتلال الجسدي لعملك فإن قصص هذا الكتاب مضافاً إليها المعادلة السحرية قد تبين أنها الواحة المرجوة في صحراء الأمل المفقود.

استعمل الرئيس الأمريكي في الحرب العالمية الأولى سر المعادلة السحرية للنجاح هذا وعظمه على كل جندي قاتل في الحرب من خلال تدريب سيز وخاص قبل الإنطلاق إلى الجبهة، وقد أبلغني الرئيس نفسه أن ذلك السر كان عاملاً قوياً في جمع الأموال التي احتاج إليها لتسويل الحرب.

وما يميز هذا السر هو أن أولئك الذين يمتلكونه ويستعملونه يجدون أنفسهم متساقين بسرعة إلى النجاح، وإذا كنت تملك أدنى شك في ذلك راجع قصص الأشخاص الناجحين المذكورة في هذا الكتاب لتأكد من صحة هذا الكلام.

لا يوجد شيء دون ثمن، وهكذا لا يمكن استعمال السر المذكور دون كلفة وثمان، رغم أن تلك الكلفة أقل من القيمة والعائد، ولا يمكن الحصول عليه من دون ثمن من قبل أولئك الذين

لا يحثون عت عمداً وتصميم. كذلك لا يمكن وعب هذا السر وهياً إلى الآخرين، ولا يمكن في الوقت ذاته شراؤه لبس واحد هو أنه ليس موحداً بل منقسم إلى جزأين، أحدهما يكمن في الشخص الذي يكون مستعداً ليلقاء ويستعمله.

وهكذا يفهم السر أولئك المستعدين لقبه ويتساوي بينهم ولا علاقة للتربية المدرسية به، حيث لجده بحوزة المخترع الشهير توماس أديسون الذي لم يثق من علم المدارس سوى ثلاثة أشهر.

وقد عمل أديسون على تحرير السر إلى شريكه في العمل الذي استعمله بفعالية ونجح في جمع ثروة طائلة بحيث تقاعد عن العمل في سن مبكرة، وسوف نقرأ قصته في بداية الفصل الأول. ويجب أن تتصك تلك القصة بأن الثروات ليست بعيدة عن متناولك وأنه لا يزال بإمكانك الحصول على ما تشاء. ويمكن لكل أولئك المستعدين والمصممين على تلقي هذه البركات من الحصول على المال والشهرة والسعادة من قبل.

كيف توصلت أنا إلى معرفة هذه الأمور؟ سوف تحصل إلى الجواب عن هذا السؤال قبل الانتهاء من هذا الكتاب. وقد تجده في أي مكان بين الفصل الأول والصفحة الأخيرة منه.

وخلال أجيالي طيلة عشرين سنة، والتي انطلقت بها بناء على طلب صاحب سر المعالجة السحرية، عملت على تحليل شخصيات المئات من الأشخاص المعروفين والمشهورين، والكثير منهم إحترقوا بأنهم وصلوا إلى النجاح بمساعدة هذا السر.

ومثل هؤلاء الأشخاص نسبة قليلة من الأشخاص كثير التبت إنجازاتهم العالية وغير المالية أن أولئك الذين يفهمون السر ويعتقدون يصلون إلى مراتب عليا في الحياة. ولا أعرف شخصاً واحداً استعمل وعيق هذا السر ولم يحقق النجاح الباهر، ولا أعرف أي شخص نجح في جمع الثروات وفي الوصول إلى مراتب مميزة دون إمتلاك هذا السر وتطبيقه. ومن خلال هاتين الحقيقتين أستنتج أن أهمية سر المعادلة تكمن في أنه جزء من المعرفة الضرورية للحصول على التصميم والإرادة الذاتيين والتي هي أهم ما يُعرف بالتعليم المدرسي.

وما هي التربية والتعليم المدرسي على أي حال؟ لقد أجبت عن هذا السؤال بالتفصيل في هذا الكتاب.

من ناحية أخرى سوف يبرز السر واضحاً أمامك في كل صفحة تقرأها شرط أن تكون مستعداً ومهيأً لذلك، وعندما يظهر السر ستدركه فوراً وتعرف إليه، وعند بروز أول علاقة له توقف لحظة وتذكر لأن تلك اللحظة سوف تكون أهم نقطة تحول في حياتك.

وتذكر أيضاً خلال قراءتك الكتاب أنه يتعامل مع حقائق ولا يتعامل بالقصص الخيالية، وهذه إيصال حقيقة شاملة عظيمة يمكن من خلالها لكل المستمعين لها أن يتعلموا ماذا يفعلون وكيف يفعلون ويخلقون المعاني الذي يحتاجون إليه للإنتلاق.

كلمة أخيرة، قبل أن تبدأ قراءة الفصل الأول وهو عبارة عن اقتراح مختصر قد يوفر لك مفتاحاً تدرك به سر المعادلة وهو أن كل

الإسهامات الشخصية والثروات المكتسبة تبدأ بفكرة واحدة. وهكذا إذا كنت جاهزاً للسر تكون قد امتلكت نصقه وبذلك تفرك النصف الآخر لحظة إقترابه من ذمتك.

المؤلف

الفصل الأول

الأفكار هي أشياء ملموسة

قصة الرجل الذي قادته أفكاره

للتشراكة مع المخترع الشهير توماس أديسون

الأفكار هي أشياء ملموسة حقاً وتصبح قوية عند تطبيقها خصوصاً عندما يتم مزجها بوضوح الهدف والمثابرة والرغبة المشتعلة لترجمتها إلى ثروة أو أي أمور مادية أخرى.

وقبل سنوات كثيرة اكتشف أحدهم صحة حقيقة أن الرجال يفكرون قبل أن يصبحوا أقباء، وذلك الاكتشاف لم يأت في لحظة واحدة، بل جاء شيئاً فشيئاً بدءاً بالرغبة المشتعلة في التحول إلى شريك تجاري للمخترع الشهير توماس أديسون. وإحدى أبرز سمات تلك الرغبة أنها كانت واضحة ومحددة، فقد أراد ذلك الشخص حقاً العمل مع أديسون وليس العمل كموظف لديه. ولذلك راقب بعناية من خلال قراءة تلك هذا الفصل وصف كيفية تطبيق ذلك الرجل لرغبته وجعلها واقعاً، وسوف تملك بالتالي فهماً أفضل للعبادة التي تقود إلى الثروة والغنى.

ومع ذلك، ومع بروز تلك الرغبة أول مرة في ذهن ذلك الشخص لم يكن في وضع يحكمه من العمل على تطبيقها، فقد برزت

صعوبتان في وجهه: أولاً لم يكن يعرف السيد أديسون، وثانياً لم يكن يملك ما يكفي من المال من أجل الوصول إلى حيث يقيم الأخير ويعمل.

ويمكن لتلك الصعوبات أن تكون كافية لإحباط أكثر الرجال من محاولة تحقيق رغباتهم، لكن رغبة صاحبنا لم تكن عادية!

«المسؤول والمخترع»

قدم صاحبنا نفسه إلى المخترع في مخبره وقال له إنه جاء ليشركه تجارياً في أعماله، وكان انطباع المخترع في أول لقاء له مع صاحبنا كالتالي:

«لقد وقف أمامي كأنه مسؤول جوال حقيقي ولكن كان يوجد شيء ما في تعابير وجهه أعطاني انطباعاً بأنه كان مصمماً على الوصول إلى ما يسعى إليه. ولقد تعلمت من خلال خبرتي مع الرجال أنه عندما يرغب الرجل حقاً ويحقق في شيء ما إلى حد أنه يكون مستعداً للمغامرة في كل مستقبله للوصول إليه فإنه بالتأكيد سوف يتجبح في ذلك، ولهذا أعطيت ذلك الرجل الفرصة التي طلبها لأنني رأيت أنه قد صمم على الصمود حتى النجاح ولقد أثبت الأيام أنني لم أكن مخطئاً».

طبعاً لم تكن بداية صاحبنا وهو على ذلك المظهر الذي ظهر به في مكتب المخترع أديسون، لأن مظهره بشكل مسؤول كان بالتأكيد نقيض غايته، وأهمية الحدث كانت «الفكرة القاتمة» في ذهنه. ولم يحصل صاحبنا على الشراكة مع أديسون في مقابلته الأولى لكنه

حاز على عمل يأجر زهيد.

ومرت الأيام ولم يحصل شيء بفريق تحقيق الهدف الذي كان يصور إليه صاحبنا، لكن شيئاً مُهمّاً كان يدور في ذهنه هو تقنية الرغبة في أن يصبح شريكاً تجارياً لأديسون وتعويضها.

قال علماء النفس عن حق إنه عندما يكون الشخص مستعداً حقاً لشيء ما سرعان ما يتلو هذا الشيء على مظهره، وهكذا فقد كان صاحبنا مستعداً للشراكة مع أديسون، وأكثر من ذلك كان مصمماً أن يبقى مستعداً لذلك حتى الوصول إلى ما كان يسعى إليه. ولم يقل لنفسه مثلاً: «ولكن ما فائدة الانتظار». ربما يجب أن أغير رأيي وأعمل في مكان آخر». بل قال: «أنا جئت إلى هنا لأصبح شريك أعمال أديسون وسوف أحقق هذا الهدف حتى ولو استغرق ذلك بقية حياتي». وكان يعني كل كلمة يقولها، فكم ستكون لعدة حياة الكثير من الرجال مختلفة لو أنهم تبنوا هدفاً محدداً وراغبوا وتمسكوا بذلك الهدف حتى أصبح هاجسهم الحقيقي كل الوقت.

ربما لم يعرف صاحبنا تلك الفكرة، لكن تصميمه القوي والاندفاع ومثابرته على تحقيق رغبة واحدة متفردة أدباً به إلى مواجهة كل الصعوبات وجلباً له الفرصة التي كان يسعى وراءها.

الفرصة للثمنية

وعندما جاءت الفرصة الثمينة ظهرت بشكل مختلف عما توقعه صاحبنا، وذلك في الحقيقة هو سر من أسرار الفرص الثمينة أي التسلل من الباب الخلفي بحيث تأتي الفرصة متكررة بشكل من أشكال

سواء الحظ أو الالتزام الموقت، وربما لهذا يخفق الكثيرون في التعرف إليها.

في ذلك الوقت كان المخترع أديسون قد فشل في اختراعه آلة مكتبية جديدة كانت تعرف بالآلة الإملاء، ولم يتحسّن موظفو المبيعات عند تسويق تلك الآلة، ولم يؤمنوا أنه يمكن بيعها دون جهد كبير. وهكذا رأى صاحبنا فرصة الثنية التي تسلك بهدوء متخفية في آلة غريبة الشكل لم تتر اهتمام أحد سوى المخترع نفسه وصاحبها.

وأيقن صاحبنا أن بإمكانه بيع الآلة المذكورة، فقدم اقتراحه إلى أديسون، وحاز على فرصة بسرعة، وباع الآلة حقاً حتى أنه باعها بتجّاح لافت، الأمر الذي حدا بأديسون إبرام عقد معه يخوّل توزيع وتسويق الآلة في أنحاء البلاد كافة. ومن خلال ذلك العقد الذي كان حقاً شراكة تجارية أصبح صاحبنا غنياً بالمال، وما هو أعظم من ذلك بكثير أن هذا الرجل أثبت أنه يمكن للإنسان أن يصبح غنياً بواسطة الأفكار: «فكر وأصبح غنياً».

وهكذا، إذا لمنا رغبة صاحبنا المتسول الأصلية مالاً نجد أنها جليت له في نهاية الأمر مليونين أو ثلاثة ملايين من الدولارات. لكن العدد غير مهم بالمقارنة مع ما كسبه من المعرفة المؤكدة والمنموسة بأنه يمكن تحويل دافع فكري نظري إلى عوائد مادية بتطبيق مبادئ معروفة.

لقد عمل صاحبنا المتسول على «التفكير» أولاً بالشراكة مع المخترع العظيم والتفكير في صنع ثروة، ولم يملك ما يمكن اتّبعه به

بإستثناء معرفة ماذا يريد والتصميم على الاحتفاظ برغبته حتى تحقيقها.

على بُعد خطوات من الذهب

إن أحد أكثر أسباب الفشل هو عادة التخلي عن العمل عند حصول الإنهزام مؤقتاً، ويمكن لكل شخص أن يرتكب هذا الذنب في وقت ما، وأروني هنا قصة تمكّن ذلك: فأنا أعرف أحد الأشخاص الذين جاءتهم حتى البحث عن الذهب في أيام التنقيب عن الذهب فتوجّه إلى المنطقة التي تعرف باحتوائها ذهباً في باطنها بهدف أن يصبح غنياً. ولم يكن يعرف أن الذهب الأساسي يكمن أو يتّكّأ عنه في أفكار الناس وليس في الأرض، وبعد أسابيع من الحفر توصل إلى اكتشاف وجود المعدن اللامع، الذهب. لكنه كان يفكر إلى الآلات لرفعه إلى السطح، فأعاد ردم المنجم، وعاد أدراجه إلى موطنه ليجمع المال المطلوب للآلات. وقد نجح في ذلك ثم عاد للعمل في المنجم. وبعد أول عملية تعدين قام بها، أثبتت العوائد أن صاحبنا يملك أحد أغنى مناجم الذهب في البلاد، لكن شيئاً ما حصل خلال متابعة التنقيب، حيث لم يعد بإمكانه العثور على أي شيء من خام الذهب. ورغم متابعة الحفر والتنقيب لم يصل صاحبنا إلى شيء، فقرر التخلي عن العمل وبيع الآلات إلى رجل عادي في المنطقة مقابل حصة ثلاث من الدولارات، وعاد أدراجه إلى موطنه للمرة الأخيرة. لكن ذلك الرجل العادي الذي ابتاع الآلات استدعى مهندساً لتنقيب والمهندسين للظفر في أمر المنجم مع بعض الحسابات وأبلغه المهندس أن المشروع السابق قد فشل لأن أصحابه لم يعرفوا

بوجوده يقع خاطفة في باطن الأرض، وأظهرت تقديراته أنه يمكن الوصول إلى خام الذهب على بعد ثلاثة أقدام نزولاً من المكان الذي أوقف فيه المالك السابق الحفر، وهذا ما حصل حقاً وتم العثور على الذهب مجدداً، وجنى ذلك الرجل ملايين الدولارات من الذهب لأنه عرف كيف يعمل بطريقة الخراف قبل التخلي عن مشروع التقيب.

لن أتوكل على العمل عندما يقول الآخرون «لا»

بعد وقت طويل من تلك الحادثة عوض صديقي خساره من جراء بيع منجم الذهب عندما اكتشف أنه يمكن تحويل أي رغبة إلى ذهب حقيقي، وقد جاء ذلك الاكتشاف بعد أن دخل مجال عمل التأمين على الحياة.

وكانت التجربة الأولى درساً استفادته بوجوب عدم التوقف من عمل بمجرد أن يقول الآخرون «لا» ويرفضوا شراء بوليصة التأمين التي تعرضها عليهم.

وهكذا أصبح صديقي واحداً في مجموعة صغيرة من الرجال الذين يبيعون ما قيمته أكثر من مليون دولار من بوالص التأمين سنوياً. والفعل يعود إلى الدرس الذي تعلمه نتيجة تركه الحفر والتقيب عند أول صعوبة.

وقبل أن يتوكل على النجاح حيلة أي رجل لا بد أن يواجه هزيمة أو انكساراً مؤقتاً، وربما بعض الفشل. وعندما يتقلب الانكسار فإن أسهل الأمور وأكثرها منطقاً هو التخلي عن العمل. وهذا ما فعله أكثرية الرجال.

وقد سمعت قصص نجاح أكثر من خمسمئة شخص من الأثرياء البارزين بحيث كاد النجاح يشركهم على بعد خطوة واحدة من النقطة التي حصل فيها الانكسار. وانتقل حادق بعد ذلك ويحمل في طياته سخرية القدر ومكره، وهو يستمد السعادة من إيذاء الإنسان فور اقتراب النجاح.

درس في المثابرة

بعد وقت قصير من اكتشاف صديقي أهمية الفكر والمثابرة من خلال خبرته التي استفاد منها بقاءه الفرصة التي ثبت أن كلمة «لا» في بعض الأحيان لا تعني «لا» أو الرفض. فبعد ظهر أحد الأيام كان صديقي يساعد عمه، الذي كان يدير مزرعة كبيرة لطحن القمح بواسطة طاحونة قديمة. وفجأة فتح الباب لدخول طفلة صغيرة، كانت ابنة أحد المزارعين في المزرعة. فنظر إليها العم وقال: ماذا تريدين؟ أجابت: أمي تريد بعض القود. فرفض وطلب إليها أن تعود إلى المنزل. فأجابته الطفلة: «أمرك سيدي» لكنها لم تتحرك من مكانها. فتابع العم عمله يائهماك ولم يدرك أن الطفلة ما زالت واقفة، وعندما رفع رأسه من عمله ثانية رآها في مكانها تصرخ قائلاً: «قلت لك إفعي إلى المنزل، والآن إفعي وإلاً صفتك».

وردت الطفلة مرة أخرى قائلة: «أمرك سيدي» ولم تتحرك من مكانها. فترك العم كيس القمح من يده وأسرع غاضباً باتجاه الطفلة، فحبس صديقي أنفاسه وتأكد من ضرب عمه الطفلة لأنه يعرف طبعه الحادة. وعندما خلا العم منها تقدمت باتجاهه ونظرت إلى الأعلى، إلى عيني، وصرخت بأعلى صوتها: «أمي تريد بعض القود».

لوقوف العم ونظر إليها، ثم وضع يده في جيبه وأعطاهما نصف دولار.

أخذت الطفلة النقود وعادت إلى الباب بهدوء دون أن تسقط حينها عن الرجل الذي نجحت في «الانتحار». وبعد ذهابها جلس العم فوق إحدى ألعاب الفارغة ونظر من المائدة باتجاه النضام أكثر من عشر دقائق متتراً بإعياء الصفحة التي تلقاها للثر.

أطرق صديقي متأملاً ومفكراً، ففكك كانت المرة الأولى في كل حياته وتجاريه يرى فيها طفلة تنصرف على شخص راشد. وقال لنفسه: كيف فعلت ذلك؟ وما الذي حصل معه وسلبه شراسته ليصبح وديماً كالصبي؟ وما هي القوة الغريبة التي استعملتها تلك الطفلة لتجعلها سيدة الموقف؟ هذه الأسئلة شغلت ذهن صديقي لكنه لم يجد الجواب إلا بعد عدة سنوات عندما أخبرني القصة، والغريب أنه فصل على القصة في المكان ذاته حيث تلقى عمه «الصفحة» المعنوية من الطفلة.

القوة الغريبة الكامنة في الطفلة

عندما وقلت مع صديقي في المطبخ القديمة روى لي قصة الانتحار الغريب وأنهاها بالسؤال التالي: ماذا يمكنك أن تستخرج منها؟ وما هي القوة الغريبة التي استعملتها الطفلة حتى تنصرف على عمي وتصغره بذلك الشكل؟

الجواب عن سؤال صديقي موجود في المبادئ التي يصفاها هذا الكتاب وهو كامل متكامل ويضم كل التفاصيل والإرشادات

الكافية لتمكين أي شخص من فهم وتطبيق القوة ذاتها التي استعملتها الطفلة ربما بطريقة الصدفة.

لذلك حافظ على تيقظ ذهنك وسوف تلاحظ وتدرك بالضبط ما هي القوة الغريبة التي أكتفت الطفلة وسوف تلمح شيئاً من هذه القوة في الفصل التالي، وسوف تجد في مكان ما من هذا الكتاب الفكرة التي تسرع قدراتك على الفهم وتضع في متناولك، ولمضغتك، القوة ذاتها التي لا تقاوم.

قد تدرك تلك القوة في الفصل الأول من الكتاب أو قد يرمض في ذهنك عند قراءة تلك فصلاً لاحقة، وقد يأتي على شكل فكرة واحدة أو على شكل خطة أو هدف، ومن ناحية أخرى قد يؤدي بك إلى العودة إلى تجاربك السابقة من الإخفاق أو الفشل ويجلب إلى السطح دوماً ما يمكنك من إعادة اكتساب كل ما خسرت من خلال ذلك الإخفاق أو الفشل.

بعد أن وصفت لصديقي تلك القوة التي استعملتها الطفلة عاد أدرجه بسرعة إلى سنوات الثلاثين من الخبرة في العمل كبائع لبرالص التامين واعترف صراحة أن نجاحه في ذلك المجال كان يعود وبشكل رئيسي إلى الدرس الذي تعلمه من تلك الطفلة.

وقال صديقي: «في كل مرة كنت أخطئ فيها في البيع ويخلفني الآخرون كنت أرى تلك الطفلة كما كانت واقفة في المطبخ القديمة بعينها الكبيرتين المتوهجتين بالتحدي وكنت أقول لنفسي: يجب أن أحقق البيع. والحقيقة إن أفضل كميات المبيع عندي حصلت بعد أن

بذلك واجب ومحتابه مبادئه فلسفة هذا الكتاب ولابداً بالتابع
التعميمات الخاصة بتطبيق تلك المبادئ واعتقاداً ببدأ وصحة المبادئ
بالتحسين وسيتحول كل ما هو قريب منك ويلصقك إلى منافع
مساعدة، فهل هذا مستحيل؟ كلا على الإطلاق

يحدث أهم نقاط الضعف في الجنس البشري هي اعتياد الإنسان
العادي على كونه «مستحيل» فهو يعمد كل الفرع الذي لا جمع
ويعمد كل الأمر الذي لا يمكن تعديله وعلى هذا الكتاب كعب
لأولئك الذين يسمون «الفرع» الذي يعمد الآخرين «الحسين»،
وكذلك لأولئك المتسمين «للمعتمد» بكل شيء نظير تلك الفرع

لقد أصاب السحاح كل دين مثلاً رعيته بالسحاح رعية
محمديه «ما العيش فيصيب أولئك الذين يسمون أنفسهم من دون
أكثر أن يتمسك وحيهم

هدف هذا الكتاب هو مساعدة كل الذين يسمون إلى تعلم فن
تعبير عقولهم وروحيهم من انشور بفضل إلى انشور بالسحاح
وهذا نقطة صعبة أخرى شائعة بين الكثير من الناس وهي عادة قياس
كل شيء وكل شخص من خلال انصبابهم ومعتقداتهم الدالة
وصرف يظن بعض الأشخاص الذين يقرأون هذا القول إنه ليس
بمكالمهم التفكير والثناء لأن عادات تفكيرهم متعمدة في عصر
والحاجة والبؤس والعيش والإمارة

يدعوني هؤلاء الأشخاص الباحثون بشخص صبي بارز جاء إلى
أمريكي يتعلم العادات الأمريكية، وعقب لينوس في جامعة شيكاغو

«في أحد الأيام التقى برئيس الجمعية وتوقف لثباتي الحديث معه
«دعني، قلته الرئيس ما هو اقتراحه من أبرز مبرراته بشعب
الأمريكي، فأجابته الصيني: «إنه لا يريد العيون وديونها»

فصل في المحرك أو المونور «المستحيل»

عندما قرأ صانع السيارات الشهير هنري فورد إنتاج محركه
«محرك المونور» ٧٩ اختار أن يسمي محركاً بسيارات يحمل ثنائي
أسطوانة في فصه واحد وأصدر تعليماته إلى المهندسين بصح
تصميم المحرك وقد صمم المحرك على الورق، لكن المهندسين
أفرو أنه من المستحيل ببساطة وضع ثنائي أسطوانة في قطعة
محرك واحدة

وقال فورد: «التجروا المحرك على أي حال»

لكنهم أجابوه بأن ذلك مستحيل

فأمره فورد بالانطلاق والتشاور حتى تعمل حتى السحاح بعض
انظر من ثوبه الذي يتعنه التعبد وهكذا الظن المهندسين في
عملهم ولم يكن لديهم شيء آخر يعملونه حتى لا يحسرو وظائفهم

ومررت ستة شهور دون أن يحدث شيء، ومررت ستة شهور
أخرى بدون المهندسين، بعد سبعة كل انعطاف الذي يمكن عبوره
لتبذل أولمر رؤسهم لكن الأمر بدأ لهم مستحيلاً

وفي نهاية السنة راجع فورد مهندسيه الذين أبلغوه مرة أخرى
أنهم لم يجدوا «سبباً» سبباً أوامره، ومع ذلك قال لهم فورد «دعوني

اعبر من ريد مشروع وسوف أحصل عليه فتابع المهندس
عصيم حتى كان لهم ما يريدون بعد فترة واكتشفوا سر تقييد
المشروع

وهكذا حدثت إدانة قوردة وعزمه مرة أخرى.

لا يمكن وصف هذه القصة بدقة كاملة، لكن جوهرها ونتيجتها
محببان ويمكنك أنت الذي ترغب في التفكير، الشراء معرفة سر
تحليلي التي جمعها قوردة ومن كور، ذلك صعب، فكري قوردة
صديق السيارب الشهيرة كان مثالا لنجاح لأنه مهد وطبق مبادئ ذلك
استدراج وحديث ثبات المبادئ كتاب "البرقية" ومعرفة ما يريد
بذلك يذكر هذه القصة مع مباحث قوردة، كتاب مبحث تفكير من
ذلك السور التي تصف سر "البحار" الذي حققه قوردة، وإذا
تمكنت من ذلك ومن وضع يدك على مجموعته جامعة من المبادئ
التي جمعت فكري قوردة عاباً يمكنك أن تطبق سيارته على أي مبداء
تختاره

«أنت سيد مصيرك»

قال أحد الكتاب ذات يوم «أنا سيد مصيري وأنا قائد لروحي»
وبذلك يصف بأن أباد مصيرنا وقائد أرواحنا لأننا نملك قوة البصرة
على الأفكار

كان يجب عليه أن يقول لنا أيضاً إن أذهنتنا وحقوقنا قد سُخرت
وتسخرت بعمل الأفكار الساترة التي سحلبها في عقولنا وأن ذلك

حسب حواسيطي يجلب إلينا وسائل لم نعتد عليها قومي وأشخاص
و... حبيبنا مع طبيعة الأفكار المهيمنة

كذلك كان يجب عليه أن يبيننا أنه قبل أن نستكن من جمع
الزوائد بوفرة علينا أن نُسخر عقولنا للرقبة لكي نصبح أغنياء و...
يجب أن يمتلئ، وهنا يد الفلشور بالمائة لكي نفقد الرغبة في جمعه
إلى صمم خطط محددة للحصول عليه

لكن ذلك الكتاب كان شاهراً ولم يكن فيلسوفاً واكتفى بذكر
حقيقة مسوبة شعرياً بقرى، فهم سمى الفلسفي بكنياته
وهكذا نُشر الحقيقه صلباً شيئاً ثابتاً لأمر أن المبادئ
"المسوبة" في هذا الكتاب يحصل من مبادئ على مصيرنا الاقتصادي

المبادئ التي يمكن أن تُفكر مصيرك

نحن الآن جاهزون لتحليل المبدأ الأول بذلك نُشر منشعاً ذهباً
يذكر عند ذلك هذه السور أن المبادئ، بس من خزع شخص
وحد وأنها حقت بذاتها بكثير من الأشخاص، ويمكنك تطبيقها
لمتعنتك على مدى طويل

قبل سنوات عدة حاضرت في حفلة التخرج في إحدى
الجامعات وشهدت على المبدأ الموصوف في الفصل الثاني بقوة إلى
حد أن أحد المتخرجين تاه وجدله جزءاً من فلسفته الخاصة، وذلك
لأنه أصبح لاحقاً عضو في مجلس الكونغرس الأميركي وعصر
هاتمي الحكومة لأميرك... وقد كتب لي رسالة عن فيها بوصح عن

رأيت نجاحاً، وهذا مردود رسالة فقدمه للمصل فتذلي في
لكتاب وهي تطبيق فكرة من مردود تطبيق المبدأ المذكور

عن بري المؤلف،

لقد أعطيتي خدمي في مجلس النواب بصورة في مشاكل
الرجال والباء واكتب لك اقتراحاً قد يصبح ماعداً لألاف الناس
الذين يستحقونه

هي سنة 1922 حضرت أنت في حفلة تخريج في الجامعة
وهي تلك المعاصرة برعب في رأسي الفكرة التي كانت مسؤولته من
الفرصة التي أمكنها اليوم بخدمه الناس وسوف يكون مسؤوله
إلى حد بعيد من كل نجاح أحققه في المستقبل.

والأذكر كما نذكر كان الأمر السخرة ان صعب التراجع اندي قدمت
من موسيه التي مكنت صانع الساعات الشهير هري مرد الذي
سم ينفذ حوى القليل من التصميم المدرسي ودون أي راسمال ودون
أصدقاء بالذين من النوصون إلى أعلى مراتب الحياة وعندها صمم
حتى قبل أن ينهي محاضرتك أن أصل إلى مراتب مماثلة بعض الفخر
من الصعوبات المواجهة والتي لا بد من تحطيرها

إن الآلاف من الشباب يهون قوامهم الجامعية سنوياً وسوف
يسعى كل واحد منهم إلى محاضره أو رساله من التشجيع العملي
مماثلة لمحاضرتك، ويمتثلون معرفة إلى أين يسيرون؟ وماذا يتوجب
عليهم فعله، ومن أين يجب أن يبدأوا في الحياة؟ ولماذا،
بالتأكيد، توجيههم في ذلك لأنك بمحاضرتك ساعدت على حل

مشاكل الكثيرين من الناس

مسألة الكثير من الأشخاص اليوم الذين يودون معرفة كيفية
استغلال تحويل الأفكار إلى مال وهناك أشخاص يجب أن يبدأوا من
الآن ومن لا شيء دون معيول، وأشخاص يريدون استعادة
السلامة. انت الشخص الوحيد القادر على مساعدتهم وإذا شئت
حاول أن ترسل لي أوب نسخة من مع إهداء شخصي منك

مع أطوب التتميات

بعد خمسة وثلاثين سنة من إلقاء تلك المحاضرة حدث إلى
جامعة دنيا ولكن هذه المرة لأنسلم دكتوراه فخريه في الآداب من
جامعة المذكورة. وكبيل ذلك قد راسمت صعود كاتب الرسالة
في عصر المحاضرة في حفلة لحياته ليصبح أخيراً أحد أبرز
عالمين في حفل الظهور إلى جانب كونه عضواً في الكونغرس
الأميركي وميلياً وعطياً لامعاً

تعليق الثاني

المرغوبة

قصة البداية لتحقيق كل الإنجازات والخطوة الأولى
نحو الثراء

عندما جاء صديقنا المتسول الذي تحدثنا عنه سابقاً لمقابلة
مخترع شهير أديسون كان يمكن أن يكون شكله شبيهاً بالمتسول
لكن أفكاره كانت أفكاراً ملوكية.

رحلنا رحلته من محطة القطار إلى مكاتب المخترع كان عقل
«المتسول» يعمل طوال الوقت، ورأى نفسه واقفاً في حضرة
مخترع وسمع نفسه يطلب منه الفرصة لتميزه هاجسه الوحيد في
حياته وهو الرعة المشتعلة بأن يصبح شريك أعمال المخترع العظيم

ولم تكن رعة صديقنا المتسول مجرد أمل ولم تكن تالياً، بل
كانت رعة ماضية وصادقة وقوية تجاوزت كل شيء آخر، وفي النهاية
كانت محددة وواضحة.

بعد عدة سنوات وقف صاحبنا «المتسول» مرة أخرى أمام
مخترع أديسون وفي المكتب ذاته الذي التقاه فيه أول مرة، هذه
المرة كانت رغبته قد تحولت إلى حقيقة واقعة إذ أصبح حقاً شريك

أعمال أيسرو. وهكذا تحول حلمه المبهمن إلى حقيقة

لقد نجح صاحب «المسول» لأنه اخترع هدفاً محدداً وحشد كل
طاقته وقوة لإرادة لديه وكل جهوده وكل شيء لتحقيق ذلك الهدف

للرجل الذي أحرق الجسور

لقد مرت خمس سنوات قبل أن تظهر الفرحة التي سعى وراءها
صاحبنا ويد لكل الآخرين. - مثله ما بدأ نصف، مجرد موظف آخر
في مكتب المخترع الشهير، لكنه في كل دقيقة كان يحفر في ما بينه
ويرى نفسه أنه شريك للمخترع بدءاً من اليوم الأول، الذي ذهب به
نعمل معه

هذه القصة تعد صورا من اقوال الكاتبة في وجود رغبة محددة
وبهذه العزيمة حشد صاحب هدفه لأنه رغب وأراد شركة المخترع
الشهير أكثر من أي رغبة أخرى. ولقد وضع خطة متكبة من تحصيل
ذلك الهدف وأحرق كل الجسور خلفه التي كانت تعقل ما فيه وثابر
عن رغبة التي أصبحت الهاجس السعي في حياته وفي النهاية
أصبحت حبه ودمه

وعندما طرد الترحيل والذهاب إلى مكتب المخترع أول مرة
مع يقل نفسه متأكد أن أجمل المخترع يعطيني وظيفة من ذلك
نفسه وسوف أشاهد المخترع الشهير وأجعله يلاحظ أنني جئت
لأصبح شريك أعماله

ولم يقل صاحبنا. يجب أن أبقى نظري على غرض أخرى

مخترعه في حال فشلت في الحصول على ما أرغب فيه في مكتب
المخترع وشركته. بل قال. «يوجد شيء واحد في هذا العالم
مستحيل على فعله وهو أن أكون شريكاً في أعمال المخترع الشهير
وسوف أحرق كل الجسور مع الحاضي وأكزن كل صفتي بحشد
قدرتي من أجل الحصول على ما أريده»

ولم يترك نفسه لأي مجال للتراجع فقد كان عليه أن يفوز
أو يموت. ذلك هي قصة نجاح صديقنا «المسول»

الحافظ الذي يفوزك إلى الفراء

واجه طارق بن زياد أحد المستعربين العظام في التاريخ وضماً
حشد عليه أن يحدد قراراً يقرر نجاحه في ساحة المعركة وكذا عين
وشد أن يرسل حيوله ضد حصن قوي متين عليه في العمد والحصن
وهكذا أحر جنوده في سجن إلى بلاد العدو ثم فرغ السجن من الرجال
والعند وأمر بإسراي السجن التي حشدتهم ووجه خصاه إلى رجاله من
السمركة الأولى قائلاً: «أنتم شهودون السجن تحرق والدخان يرفع
مها «البحر من ورثكم والعدو من أمامكم، وعد بعضي أنه من يكون
بإمكانكم الموقعة من هذه الشواطئ» أحياء دون فوز ومصر يدمر
لا خيار أمامكم سوى التهور أو الموت»

وقد فاز وتصر رجال ذلك المعارب العظيم

ويجب على كل شخص يريد أن يفوز وينجح في أي ميدان
أن يكون أيضاً جاداً بحرو سعة ومطعم كل ذنب الانهزام والتراجع.

سادساً: اقرأ بكتابك المكتوب بصوت عال مرتين في اليوم مرة
بين دعائك إلى القرائن في الليل ومرة بعد نهوضك في الصباح،
ومع قراءتك صلي نفسك مستلماً ذلك الحال حقاً

من المهم أن تتبع التعليمات الواردة في هذه الخطوات الست،
ومن المهم بشكك خاص أن تراعى وتلتزم بالتعليمات الواردة في
الخطوة السادسة. قد يجد أنه من المستحيل أن تصور نفسك فاعلاً
انماله من ربحه حراً وما تأتي الرغبة المشغلة لمساعدتك
ولاد كمال حراً وتكون إلى الحد كثير إلى دوجه أن تصبح تلك
الرغبة حاجياً بر نجد صعوبة في إدراك صحت ذاته يمكنك حراً أن
تحصل عليه، فالعاقبة هي الرغبة في انماله وأن تصبح مصفاً على
امتلاكه بحيث تلتصق نفسك بأنك ستحوز عليه

هل يمكنك أن تتخيل نفسك مليونيراً؟

قد تبدو الخطوات المذكورة غير عملية وغير قابلة للتطبيق
بالنسبة إلى أولئك الذين لم يُنشروا المبادئ لأوليه والذين لم يدرسوا
أو يتعمقوا مبادئ عمل العقل البشري وقد يكون من الصعب لكل
أولئك الذين يحققون في إدراك سلامة وصحة الخطوات الست أن
يعرفوا أن مصعومات التي تديرها تلك الخطوات مستمد من رجاء
محبين يدور حياتهم كميات عادية ولكن مصكراً رغم تلك الداية
الموضوعة من حسن مدي تلك الخطوات تدور عليهم ثروة لا تقل
عن مئة مليون دولار

قد يكون من المفيد أكثر معرفة أن الخطوات الست التي
يصح بها قد حُضمت لفحص وتدقيق بالنتي من قبل المصير

التي هي ثمرات أديون الذي ختم موافقاً على كونه ليست فقط
الخطوات الضرورية لجمع المال بل أيضاً لتحقيق أي هدف كان

لا تدعو الخطوات إلى عمل شاق أو إلى أي تضحية، ولا
طلب من حاملها أن يبدو سعيداً أو يصبح مريضاً وساذجاً
ولا يدعو طبيعتها إلى كثير من الشهادات العلمية والعلم المعنوي
- تدعو انطباعاً صحيح هذه الخطوات السب إلى حد كبير
يتمنى الإنسان أن يرى وعلم أن جمع المال لا يُترك لصدفة
- بل يجب أن يدرك ذلك انشغلي أن كل واحد من جمع
شيء يدور بشيء من الحزم والأمل والشيء والرغبة والوق
- يجب بل أن يحصلوا على المال الذي يريدونه

وقد يكون من المفيد أيضاً أن تعرف الآن أنه لا يمكنك نيل
- بكلمات كثيرة من المال إلا إذا حدثت في نفسك رغبة في
- وأنت حراً بأنك سوف تمتلك

قوة الأحلام العظيمة

يجب على الأشخاص الذين يدخلون المباني إلى الثراء والخي
أن يعرفوا أن هذا العالم المتغير الذي يعيش فيه ينصب أفكاراً جديدة
طرقاً جديدة لسيير الأمور وينصب قاذراً حذراً وتكرارات جديدة
وساليب جديدة في التعليم والتشويق وينصب كنساً جديدة وأدباً
جديداً ويروج لغريباً جديدة وأفكاراً جديدة بالأعلام السمعية
وخلف كل طليبات الأشياء الجديدة هذه توجد ميرة يجب أن يمتلكها
الإنسان كي يفرح، وهي الهدف المحدد الواضح، وأن يعرف الإنسان

هنا يولد إلى جانب الرغبة المشتعلة في امتلاك ما يريد

يجب على أولئك الذين يرغبون في جمع الثروات أن يدركوا أن وعده العالم الحقيقي قد «يُفقد» حلاً سحراً في استخدام عمليته القوي غير الملموسة للفرصة التي تم تولد لهم بعد وحوّلوا تلك مورد (أو الأفكار المستعملة) إلى مبيعات سحاب وخدمات ومنتجات وخدمات ومبيعات وبيع كل ما يمكن أن يجعل الحياة أكثر بهجة

بذلك وفي إطار تخطيط كمية إمتلاك نصيبك من الثروات لا بدع أحداً يسخر من أعلامك، ونفوسهم بحصة الأسد في هذا العالم صغير يجب أن تستهم روح الرواد المظلمة في مشاريع الذين أحب أعلامهم بحصصهم كل ما يمكنه من قيم مادية ومعنوية تلك الروح يعمل اليوم كمخطط بدم في بلادنا وتلك هي غرض الجميع لتطوير وتسويق مواهبهم

إذا كان شيء الذي تسعى فعله صحيحاً وأنت تؤمن به انظر ونفوسه وحقق أعلامك ولا يبالي بما يقوله الآخرون ووجهك بكه موافقة أو مرحبه لأن الأخير قد لا يعرفون أو كل فشل يجذب معه بدور نجاح مساهم له

قد جثم الصرخع الشهير بومس أدبسون بالمصباح الكهربائي وشرع في تحرير حلمه إلى حقيقة واقعة، ورغم حالات الفشل الكثيرة التي تعد بالآلاف تأير على ذلك الحلم حتى جبن منه حصة واقعة مدموسة فاعالموا الحفصين والعلميون لا بحلول أبداً عن تصيد أعلامهم

لقد حلم الأخوة رايت في أحد الأيام بصنع آلة يمكنهم أن تطير في الجو واليوم يرى برفلك في كل أنحاء العالم أن حلمهم كان

بعد حلم ماركوس بإمكانية إمتلاك القوى غير الملموسة في الهواء. ويمكن معرفة القيرمان بأن حلمه لم يكن دون جدوى من خلال كل جهاز واديو وثلفزيون في العالم. وقد يهتك أن تعرف أن ماركوس حبروه للمحضر في مستشفى للأمراض العقلية عندما كان أنه اكتشف وسيلة تمكنه من إرسال رسائل عبر الهواء دون ذلك أو أي وسائل اتصالات مادية

وهكذا فإن العالم مليء بالفرص الجديدة التي لم يعرفها حتى

كيف تضع أعلامك على منصة الإطلاق

إن الرغبة المظلمة هي أن تصبح شيئاً أو فعل شيئاً ما هي تلك البداية التي ينطلق منها أي إنسان عالمه والأحلام لا تولد من عدم الإكترات والكسل والنقص في المصوح

ذكرنا كل الذين نجحوا في الحياة كانت بدايتهم سيئة ومروا غير مصداقات محصنة بآلام قبل أن يصل إلى ما نعرفه اليوم وثاني نصف المسحور هي جاء أولئك الذين ينجحون عادة بحصة حدوث كثررة أو أزمة ما يبحث يكتشفون جانباً آخر من أنفسهم

هناك أحد الكتاب الذي كتب رواية عظيمة في الأدب بعد

سجده مرة موبده وحضوره بعد جدارم. وهناك شخص آخر اكتشف
الدمية الخاصة في حفرة بعد مواجهته زمره كثيرة اذ لم يبق المسجون
حيث اكتشف الجانب الآخر من نفسه، واستعمل خياله بحث رأى
أنه يمكن أن يكون كاتباً عظيماً وليس مجرماً يائساً منبوذاً

انطلقت موهبة الكاتب الكبير تشارلز ديكنز بعد مواجهته مسألة
حبه لأول انثى بعدت إلى أعماق روحه وحزنه بهييج أحد الكتاب
العظماء في تاريخ العالم، وأدب تلك المسألة إلى كتابته قصة «ديفيد
كوبرفيلد» التي تبين سلسلة أعماله الحرة جعلت العالم أعظم وأعلى وأفضل
لأولئك الذين قرأوها

كان انوسيفار مشهوراً في فرنسا أصلاً وكان الشاعر «لاجنيري
ديميتري» أحسن لكن إسمه قد خُفِيَ في التاريخ لأهميته عند وترجمته
أحلامهما إلى فكر منظم

كذلك يوجد فرق بين تعني شيء ما والاستعداد لتحقيقه. ولا
يمكن لشخص أن يكون مستعداً لأمر ما حتى يؤمن أنه يمكنه
الحصول عليه، والخدمة النقية المطلوبة في الإيمان وليس مجرد
لأمن والتسليم. وانفتح الدهر ضروري للإيمان لأن الحقون الصالحة
لا توحي بالإيمان والشجاعة والإعتقاد

ونذكر أن حسب أهداف عدد من الحيلة لا يتطلب جهداً، وذلك
يتعلق على حسب شدة والإرتداد وسر الجهد المطلوب أقل من
الجهد المطلوب في قبول البؤس والفقر.

الرغبة والتوق هما أقوى من الطبيعة

أحب هنا تقديم القارئ إلى أحد أكثر الأشخاص غربة بين
كل الذين عرفتهم. ولقد رأيت لأول مرة، دقائق عدة عند ولادته، وقد
جاء إلى هذا العالم دون أي إشارة إلى وجود أدين في رأسه،
... القلب لا انطس يمكن أن يبقى صمد وأحرماً مدى الحياة

في حديث الصبي وعرض رأيه وكان في انحناء في ذلك
... ذلك انطس ووصف بنفسه إلى رأي وقرار لكني
عرب عيها في سر قلبي فقط

نت على يقين بأن أبي سوف يسمع ويتكلم، كيف؟ كنت
أنه لا بد من وجود وسيلة، واقتت أني سأجد تلك الوسيلة،
ت في كلمات قالها أحد المظاه «إن مسأ كل الأمور يحتمل
ان وليس علينا سوى الطاعة، وهناك توجيه وإرشاد لكل منا
بمع «الإسماع الهادي» يمكننا أن نسمع بكلمة الصحيحة»

الكلمة الصحيحة هي هي الرغبة والتوق، لقد رغب أكثر من أي
... أنسر ألا يكون عيني أصماً وخرساً، وسأ أرحم من تلك الرغبة
... واحدة. وهذا صعب؟ كان يجب عني أن أجد وسيلة أريح بها
عني الحارقة في عقل عيني بأساليب تؤصل الصواب إليه دون
مساعدة الأختى

وغور وصول الطفل إلى من مكته عن التصديق والتجارب معي
تت أملاً رأسه بالرغبة الحارقة عند في الإسماع والسمع وبأن
الطبيعة وبواسطة أساليب خاصة بها سوف تترجم تلك الرغبة إلى
حقيقة واقعة

كل هذا التفكير حتى أولاً في ذهني ولم أنصح عنه لأحد،
وفي كل يوم كتب أحد عشر نصاً الذي قطعته على نفسي ألا يكون
ذهني أصماً وأخيراً

ومع تقدم ذهني في السن، وعندما بدأ يلاحظ الأشياء حوله
لاحظ أن يحدث درجة معينة من السمع، وعندما رحل إلى السن
الذي يبدأ فيه الأطفال بالكلام لم يحدوا انكسر ولكن كان يمكن لي
أن أستخرج من أفعاله أنه يمكنه سماع أصوات معينة فلهذا ذلك كان
كل ما رغب في معرفته واكتشفت به إذا كان بإمكانه السمع ولو قليلاً
يمكنه أن يطور فكرة أكبر عن سماع أنوي، وعندما حصل أمر
أعصابي لأمن وجد، من مصدر غير متوقع من الإحلاق

«الحادث» الذي غير حياة الطفل

كنت بشراء فونوغراف للموسيقى وعندما سمع الطفل
الموسيقى أولاً مرة أصبح لي جانب من الفرح والشفقة وسرعان
ما استولى على لاله وفي إحدى المناسبات سمع الموسيقى معه
ساعين واقفاً أمام الفونوغراف مهتماً آسناناً على علته وأنه توضيح
أهمية تلك الحادثة قبل مرور عدد سنوات لأنها لم يسمع بها يعرف
بالموصل العظيم للصوت في ذلك الوقت

وبعد استيلاء طفلي على آلة الموسيقى اكتشفت أنه يمكنه
سماعي بوضوح عند ملامسة شفتي عصب أنه عند قاعدة الجمجمة

وحدث أنني صممت أنه يمكن لطفلي أن يسمع صوتي بوضوح
بدأت فوراً بعد أن رغب في السمع والكلام إلى عله وسرعان

ما اكتشف أن الطفل يستمتع بسماع القصص قبل خروجه إلى النوم
أحياناً وسكرت نصاً مصغره تصوير قدرته على
مصدر على الذات وعلى تربيته نقوه في السمع وذلك
بما هو طبعاً

وكانت هناك قصة واحدة ضمن تلك القصص شغلت عينيها
كانت ردها به مرور مع بعض التعبير الشككي وكان
القصص بقدره أن عيه الجدي لم يكن نصاً بل مصدر قوة
من كبره ورغم حقيقة أن كل القصص التي أُنشئت عنها تُشير
إلى أن كل عائق يجب معه بدور فائده مساوية، حتى أن
أني لم أُنشئت أدنى فكرة حول كيفية تحويل العائق الجدي
طفلي إلى مبراً مفيدة

العوز بالعالم ببضعة دراهم

ومع تحليلي لهذه التجربة واحدة انظر فيها يمكنني القول أن
له شيء كان بها الدور الأكبر في إعطاء نتائج مذهلة فهو لم
كان أو بسائل في أي شيء أخرته به وهذا نجحت في زرع فكرة
مده بأنه يمكنه صفة تحرره من شقيقه الأكبر من وأن ذلك الصفة
سوف يمكنه من سماع ويرهبه بوسائل كثيرة فعلى من يمكنه يمكن
المعلمين في المدرسة أن يلاحظوا أنه لا يحدث شيء في رأسه
وسبب ذلك بوجهه إليه بشدة خصب وعديه ورعيه مبره بصف
بالف، وذلك ما حصل حقاً وكذاً لمحت في بقائه بفكرة أخرى
هي أنه عندما يسمع في م يمكنه من بيع الصحف (لاز أجب الأكبر
من أصبح بائع صحف) سوف يصف مبرة كبيرة عمو أخيه لأن ساس

ملاحظون أنه لا يملك أدنى ورغم ذلك فهو تشبط ودكي، وهذا الأمر سيجمعهم يدعو له أجراً إضافياً

وعندما وصل طفلي إلى سن 7 سنوات أظهر أول يرقان بأحد طرفي في بوجه دهنه وتفكيره كان مثمره حدث طلب مني بوالحاح على مدى عدة شهور أن يبيع الصحف، ونكى والدته لم توافق على ذلك

خير موسى إسمي رهام الأمور بهمه، بعد ظهر أحد الأيام عندما كان في المغرب وحده مع الحدم تسدى عبر نافذة المطبخ وقهر إلى الخارج والتفت بدائه وقد افترض بعض الدراهم كتر المال له من أحد البائعين في المحي وظل في شرفه نصف انشغافها وأعاد موظف عائد وكثر ديت حتى فتره بأسرها من مساء وبعد مواريه حساسته وهداة ما اشتره بلي به ربحاً وحرراً يسري أضعاف ما اقتره وعندما ذهب إلى المرو في تلك الليلة وجدته قائماً في الفراش ممسكاً بالمائل في قبضة يده

فدعت أمه به وأخرجت الدراهم وانعمرت بالكد، لكن الكاد عند نور الطفل بس الأمر المصعب، وبذلك كان رد فعلي صاعكاً وخشكت كثيراً ونكى مشاعري لأبي عرفت أن جهودي لزور موقف وسودك الإيمان في طفلي لم تذهب سدى

لقد رأيت زوجتي من خلال ذلك الحدث صعباً صعباً أصماً اعظم في الشوارع وحاطر يحاته تكسب المال، أما أنا فريد . جل أعمال صثير شجاع وطموح ومعتمد على ذاته بحيث راد وأعماله

... مع أنه يظهر في العمل بمبادرة خاصة وفار وكسب
... عظمي شعوراً بالرهبة لأبي دركك انه عدم يرهأ
... هذه العطفة التي بالارمه طوب حياته

الاصم الذي سمع

عيسى الأصم تعليمه في المدرسة حتى الجامعة دون أن نأخذوا على سماع ما يقرله معلومه إلا عندما يصرخون بصوت وعلى مقربة منه . ولم يلتحق بمدرسة خاصة بالصم ولم تسمح لهم لغة الإشارات بل كنا مصممين أن يعيش حياة طبيعية وأن نمع أعمال طبيعيي والتزم بدت التصحيح رغم أنه كلف الكثير من الفاشل الحاد مع مسؤولي المدارس

وفي المرحلة الثانوية من دراسته حاول إسمي إستعمال وسيلة مساعدة للسمع لكنها لم تفده

وخلال آخر أسبوع إسمي في الجامعة حصل أمر كان أهم لحظة حياة في حياته، عند اسعود بالصدفة على وسيلة أخرى كهربائية مساعدة للسمع وضعت تحت الإمتحان كان وبدي متردداً في حارها بس بحريته السابقة سمعة في هذا المجال، وفي نهاية الأمر انكسر الآلة ووضعها دون إكتراث على أهديه وأحفظها بواسطة البطارية. وهكذا وبسحر سائر تحولت رغبته بالسمع الطبيعي إلى واقع، وكانت أول مرة يسمع في حياته كأني شخص طبيعي

وأدت به الفرحة الثانية من العالم المتغير الذي حديثه له تلك الوسيلة لمساعدة للسمع إلى الأسراع إلى الهاتف كنتم أمه وسمع

صورتها بشكل كامل وصحيح، وفي الأ - الثاني بدأ يسمع بوضوح أصوات أساتذته في الجامعة - و ر ب - في حياته أيضاً أصبح بإمكانه التحدث بحرية إلى الآخرين دون أن يحدقوا إليه بحسب عادته هكذا أحببت أبي بعالم جديد متغير

وهكذا أيضاً بذلت الرغبة والثوق إلى السماع بإعطائه موهبته، نحن الصغار لم يكن بعد وكان على الصبي أن يجد قريباً قريباً معيداً لتحرير عاقته إلى نافذة مساوية

الفكر الذي يخلق المعجزات

من دون استيعاب كامل لأهمية ما أنجزه، ولكن بفرحة عالم بصوت الجديده الذي كشفه وامتته كتب أبي رسالته إلى مصنع تلك الوسيلة أو الأدلة التي ساعدته على السمع ليصف بعضاً من تجربته وتلك الرسالة جمعت صاحب الشركة المصنعة يدعوها إلى مكتبها وعند وصوله صاحب أحد موظفي عبر المصنع، وخلال حديثه مع مدير المهندسين في عاصمه الذي يعبر لثمت في ذهنه فكرة أو برنامج، أو شيء كما شئت، وكانت الفكرة الفكرة التي حولت عاقته إلى دائمة كان مقدراً لها أن تفر عروفاً مائياً ومعددة للآلاف من الأشخاص في المستقبل

مختصر تلك الفكرة هو التالي، فقد خطر له أنه يمكن مساعدة الحلايين من الصم الذين لا يستطيعون أخذوا مساعدة للسمع من خلال إبلاغهم قصته وقصة تغير حياته بعمل تلك الأدوات

وعلى مدى شهر كامل انطلق أبي في كتابة بحث مكثف حل

فيه نظام التسويق الكامل لمصنع الأدوات المساعدة بسمع وأوجد وسائل للاتصال بأولئك الذين يمكنون مشاكل في سمعهم في كل أنحاء العالم ليشركوه عالمه المتميز الجديد. وعند الانتهاء من ذلك خطة لستين مستنداً إلى اكتشافاته من البحث الذي كتبه، فتم الحطة إلى الشركة المذكورة أعطي وعسى الفور مركزاً فيها لـ أديد طموحات

يحبس بي عند انطلاقة في العمل أنه كان مقدراً له أن يجيب
جـ - أحسب أن آلاف الأشخاص من الصم الذين كان يمكن
أن يقرأ شيئاً من الحياة لولا مساعدته

ب - يكن لدي أي شك في أنه كان مقدراً لأبي أن يقر أصلاً
شجاعة لو لم أتمكن أنا وأمه من توجيه تفكيره كما فعلنا وتوافق
ج - راعيت في فقه الرغبة والثوق إلى السماع والعيش كشخص
أبني، تأثير غريب جعل الصبغة بادية الجسور ورافعة هزاً مصف
عقله والعالم الخارجي

حـ - تلك الرغبة الحارقة ومماثل عديدة لترجمة نفس إلى أشياء
مادية مدمومة مساوية لها، فلقد رغب أبي أن يسمع بشكل طبيعي
جـ - لا يحدث ذلك السمع بعد و قد أبي بعاده كان يمكن أن تؤدي
بشخص دون طموح محدد إلى الشارع

ولقد أثرت الكلية البيضاء التي روحتها في فقهه عندما كان
طفلاً والتي أدت إلى إيمانه أن حلقته يمكن أن تتحول إلى مبر، مبدع
يمكنه أن يستشر نتائجها وحققاً لا يوجد شيء صحيح أو خاطئ

لا يمكن إلا بعد العرف بدعوة محبوبة أن يجعله حقيقة وحده
مروا منحه لجميع الناس

«كيميائية العقل» تصنع للمحور

هنا أروي قصة إحدى المظاهرات التي سيجب نجاحاً باهراً وهي
مفتاح مبادئ «النجاح»

ررت تلك المصيرية في بداية حياتها المهنية مدير أحد مستلوح
الأوبرا ليحير صوتها لكنه لم يفعل، وبعد إلقاء نظرة واحدة على
مغناة نغمة شياها بردت عجيب لائلاً باردواها فوجه كهذا ومن دون
شعبية كيف يحكم ثوبع السجاح في «الأوبرا» لذلك يا مدني ارمي
هذه الفكرة من ذهنك وشاهي مكنة خياطة ونظمي في العمل لأنه
لا يمكنك أن تكوني مطربة

كان مدير تلك الأوبرا يعرف الكثير من أساليب إلقاء لكنه
لم يعرف سوى القليل عن قوة برجه وتكون خصوصاً عندما تعمل
تصبح داجاً ولو كان يعرف المزيد من هذا انقره من مركب خطا
انحكم على موهبة عبقرية دون إعطائها الفرصة

قبل سنوات عدة أصيب أحد شركائي في العمل بالمرض
وساء حاله مع الوقت وفي النهاية صلب الأمر إجراء عملية جراحية
في المستشعر، وقد حذرني الطبيب أن مرضي بعد شريكه على قيد
الحياة نفسه نكن ذلك كان رأي الطبيب فقط ولم يكن رأي المريض
نفسه، وقبل دخوله إلى غرفة العمليات تحدثت إليّ قائلاً: «لا تقنن

فأخرج من المستشفى في غضون أيام» ففكرت إليه المعروف
كل إنسان، لكن في النهاية خرج شريك من المستشفى بأمان

في نهاية الأمر قال طبيبه «لم يتعد سوى رغبته في البقاء
على قيد الحياة ولم يكن بإمكانه التخلي لو قبل فكرة حتمنا
هذه»

بالأوس بقوة الرغبة المدعومة بالإيمان لأنني شاهدت هذه القوة
جاءاً من أدنى المراتب إلى أعلى مراكز السلطة والثروة،
وما تشل الضحايا وتعمل كواسطة تمكن الرجل من إعادة بناء
بعد الانكسار، وأخيراً شاهدت هذه القوة توفر للإنسان حياة
سعيدة وناجحة رغم أن الطبيعة لوصلت إلى العالم دون أذهين،
نجم يمكننا حشد واستعمال قوة الرغبة؟ يمكن الأجواب من
مد السؤال في فصول لاحقة

وتعمل الطبيعة من خلال مبدأ «كيميائية العقل» الذي سم نحدد
سمر دافع برجه السوء على صلب ديب «الشيء» الذي لا يعترف
كسمة مستحيل ولا يقبل بوائع اسمه الفشل

الإيمان

تصوّر الرغبة والإيمان بتحقيقها هما
الخطوة الثانية إلى الغنى

أليس هو القائد الكيميائي للعقل، وعندما يُمرح الإيمان
بـ العقل الباطني سرعان ما يلتقط الدبذبات المتولدة
منه. في معان روحية مماثلة وينقلها إلى الذكاء اللامحدود كما
حالة الصلاة

مشاعر الإيمان والحب هي الأقوى بين كل المشاعر
الإنسانية، وعندما تُمزج معاً يكون لها تأثير في التلوين
مع فكرة بطريقة توصلها بسرعة إلى العقل الباطني، حيث
في معنى روحي متماثل، وذلك هو الشكل الوحيد الذي يُطلق
حسناً عند الذكاء.

كيف تُطوّر الإيمان عندك

أقدم الآن قولاً يعطيك فهماً أفضل لأهمية مبدأ الاقتراح لداتي
سأنت في تحويل الرغبة إلى ما يماثلها من عوائد مادية مالية وهو
الإيمان هو حالة ذهنية يمكن صنعها بإطلاق تعليلات متكررة إلى

اعتقل الباطني من خلال مبدأ الاقتراحات الثلاثة لخصائمه

وهي سبيل المثال خذ في الاعتبار الهدف من دراستك هذا الكتاب. وهو بالطبع محاولة امتلاك القدرة على تحويل الدافع بحكري مدبرة غير المعتمدة إلى ما يمثله مدياً وهو الحال. ومن خلال اتباع التعيينات الواردة في بعض النصوص للاقتراحات الثلاثية التناقضية واعتقل الباطني بإمكانك دمج عقيدتي الباطني تلك تؤمن بأنك سوف تحصل على ما تطلبه، وأنه يجب أن يعمل على تعزيز ذلك الإيمان وبعبارة (ليست على شكل رسالة حقيقي تلك صورة مصغرة محددة لتحقيق ما ترغب فيه

الإيمان الثابت هو حالة ذهنية يمكنك تطويرها بقوة الإرادة بعد امتلاكك مبادئ هذا الكتاب. وهو أيضاً حالة ذهنية تتصور طوعاً غير تطبيق تلك المبادئ واستعمالها

إن تكرار توكيد الأوامر التي تعطيكها إلى عقلك الباطني هو وسيلة بوجودة المعروفة لحصول الصور العنصرية لشاعر (الإيمان)

ربما يمكن توضيح المعنى أكثر في تفسير لحالنا يصبح بعض الرجال مجرمين من خلال كون أحد عناصر الجريمة عندما يتصل الرجال أوب مرة بعالم الجريمة يكرهونه، وبعد استمرار اتصالهم به فترة زمنية يتنافسون عليه ويتحملونه، وإذا بقوا في اتصال مستمر فيه مدة أطول يتأثرون به ويتشبهون به

هذا القول مماثل مقول بأن أي دافع فكري يُعزّز يكرّر إلى

اعتقل الباطني يتم تحويله في النهاية ويعمل العقل الباطني على تسببه والعمل عليه بحيث يطلق إلى تحويل ذلك الدافع إلى ما يمثله مادياً ومن خلال أكثر الإجراءات عمالية

من خلال ذلك خذ في الاعتبار مرة أخرى القول بأن كل الأفكار التي تحول إلى مشاعر وتخرج بالإيمان تحول نفسها مرة ما يمثله مادياً

إن المشاعر أو الجزء الحسي من الأفكار هي العناصر التي حسي لأفكار حيوية ونشطة، وعندما تخرج مشاعر الإيمان ويجب بأي دافع فكري حيث تعطى نشاطاً وتأثير كبير من أي عرض أو مشاعر متفرقة

وذلك لا يطور فقط على الدوافع الفكرية التي تخرج بالإيمان بل أن أي دافع فكري يُخرج بأي شعور بحدسي أو سببي يصل ويؤثر في العقل الباطني

لا يمكن للحفظ السليم أن يكون مصيراً دائماً لأي أحد

سوف تذكر من خلال الأقوال السابقة أن العقل الباطني يقوم بتحويل الدافع الفكري إلى ما يمثله مادياً سواء كان ذلك اندفاع سلبياً ديمياً أو إيجاباً مدماً بالسرعة منه وتشكل مماثل وذلك بفسر الظاهرة القريبة التي يجتريها الكثير من الناس والتي تعرف بـ (سوء الحظ أو حيلة)

لذلك أجد في هذه الفقرات مكنناً صالماً لا تخرج حيث مرة

ثانيه أنه بإمكانك تحقيق المنفعة لذاتك من خلال تمرير أي رغبة
تسمى بمحويتها إلى ما يمثلها مادياً ومادياً في عقلك الباطني سره
تكون مصححاً شعورك لأمر وسوء والإيمان بأن المحوول سيحصل
حده. ويثبت الذات ببدن هو العنصر الذي يحدد مسدود الذي يتبعه
عقدك الباطني ولا بأس من إحداه. عقل الباطني قللاً ضد إعطائه
التعليمات بواسطة الأمر ذات الله استثنائية. كما جعلت في إحداه
وتلقيب العقل الباطني لابي.

وكي نجعل ذلك إحداه، واقم أمنت نفسك مسكناً كما
هو أنك حقاً عندك الشيء المادي الذي يطمح عند تلقيب عقلك الباطني
بلا اقتراحات.

وسوف يقرأ العقل الباطني بتحويل رغباتك إلى ما يمثلها مادياً
من خلال أكثر الوسائل بعميقة والمباشرة المتوفرة له بعد نفسه أي
أمر في حالة من الإيمان أو الاعتقاد بأن الأمر سوف يتبدل.

ومن المؤكد حتى أن أني لم ما يكفي لإعطائك نقطة بداية
يمكنك من خلالها ومع التجربة والممارسة ثلاث المقدرة على مرج
الإيمان الثابت بأن أمر يعطى من العقل الباطني وبأنه الكمال
بالممارسة ولا يمكن أن يأتي فقط من لاكتفاء بقراءة الأفكار الواردة
في الكتاب.

ومن المهم لك أن تشجع مشاعرك الإيجابية بعمل كقوى
مهيمنة على عقولك بحيث تُبعد وتزيل مشاعر السلبية. فالعقل الذي
يحبس عليه المشاعر الإيجابية يصبح مدح مفضلاً للحالة السلبية
معروفة بالإيمان. ويمكن أن يعطي ذلك العقل التعليمات لفعل

الباطني الذي يجلبها ويصل على تهيئتها فوراً

الإيمان هو حالة عقلية يمكن حلها بالاقتراحات الدائمة التلقائية
عمل رجال الدين وأنماطهم غير كل المصور حتى حيث انبثرت
المنافسة على امتلاك الإيمان من خلال معتقدات محببة. نكسهم
أجمعوا في إبلاغ الناس وكيف يمكنهم ذلك. الإيمان وهم يكونون
لهم إن الإيمان هو حالة دعوية يمكن إحداثها وحلها بالاهتمام
التي.

وسوف أصف بلفظ بعمقها أي إنسان حادي كل ما هو معروف
من المبدأ الذي بواسطة يمكن تطوير الإيمان في حالة عدم وجوده
عند ذلك الشخص.

بلدت لمن نفسك وأمر بالمضن واللامحدود. وكل أن يبدأ
يجب أن أذكر مرة أخرى أن الإيمان هو ينسج خالد يعطي الحياة
والقوة والشاهد لتحريك العكس.

تستحق الجملة الأخيرة قراءة ثانية وثالثة ورابعة وبصوت عالٍ،
والإيمان هو سطر السلبية لجميع كل الثروات، وهو أساس كل
التمجرات. كل الأعمال التي لا يمكن تحليلها بقواعد العلم
والإيمان وهو الترياق أو العلاج الوحيد للعقل.

الإيمان هو العنصر والكيفية التي عدم مرجح بالصلاة يعطي
الشخص اتصالاً مباشراً بالذكاء المطلق واللامحدود.

والإيمان هو العنصر الذي يحول التعليمات العادية لمعكر الذي
يصنع العقل المحدود للإنسان إلى ما يمثلها روحياً

والإيمان هو العامل الوحيد الذي يمكن من خفائه حشد واستعمال لقوة الكونية بأكمله المحظون واستعماله.

سحر الاقتراحات البدئية

والبرهان على القول السابق بسيط ويمكن شرحه بسهولة، كما في ميدان الاقتراحات البدئية السابقة. لديك دعونا مركزاً السحر على موضوع الاقتراحات البدئية يعرف ماهيته وما هو قادر على تحقيقه.

من المعروف أن الإنسان في حياته يصل إلى الاعتقاد والإيمان به بقوة نفسه سواء كان ذلك هو صحيحاً أو خاطئاً. وقد كرر الإنسان كذبه ما مر عليه سببها في النهاية كتحديده بالإضافة إلى ذلك سبباً من أهد الحقيقة وحسب، وكل شخص هو ما عليه بسبب الأفكار المهيمنة التي يسمح بها باحتلال عقله وتزويده بأفكار التي يصنعها الإنسان عندما في عقله ويشجعها بأسلوب يبرمجها بالمشاعر القوية الدافعة التي توجه كل حركاته وأفعاله؟

واليك لأن قرأ خطفي ومهم

(نكون أفكار التي تُخرج بأي من المشاعر قوة «مغناطيسية» تجذب أفكاراً أخرى مشابهة أو قريبة)

ويمكن مقارنة الفكرة التي تصبح مغناطيسياً بعمل المشاعر بالبوابة التي تزوج في أوجس خفية غيب وتتم وتضاعف حتى تتحول إلى ملايين الينود من النوع ذاته

والعقل البشري يجعلنا باستمرار البدئيات التي تتوالى مع تلك المهيمنة على عقله. وأي فكرة أو خطة أو هدف يحميه لإسناد في ذهنه يجب مجموعة مدائه من الأفكار وحفظه ولأهداف ويصنعها إلى حوزة نشور ويصبح السيد المهيمن ويدافع بالإنسان الذي يحويه في عقله

دعونا الآن نعود إلى نقطة البداية نعرف معلومات من كيفية ورع البقرة الأصلية لتكره أو خطه أو هدف في عقله عندما أنه من السهل معرفة هذه المعلومات. لأنه يمكن زرع أي فكرة أو خطة أو هدف في العقل عبر تكررها. لديك أعجب منك أو نكتب بياناً بهدفك الرئيسي المحدد وأن تُدخله في ذاكرتك وتكرره بكتابات مسروعة يوماً بعد يوم حتى يصل منك بدبيات إلى عقلك بباطني

لذلك أهد هناك كل مؤثرات البيئة السلبية وأعمل على بناء حياتك وفقاً لنظام معين مستعملاً مصداقك من مضايقك ومروماتك الحقيقية ومنكشف أن ضعفك الأكبر هو عدم الثقة بالنفس أو نقص فيها على الآخر. لكن يمكن تجاوز تلك العادة وبرجعه الهدوء إلى شجاعته بمساعدة مدان الاقتراحات البدئية ويمكن تطبيق هذا المبدأ عبر قريب بسيط بدواع الأفكار (يجريه التي يجب أن نكتب ونحفظ في الذكر، وتكرر حتى تصبح جزءاً من الأدوات العامة بعلمك الباطني

معالجة الثقة بالنفس

أولا الاقتراح البدائي الثاني أن عرف التي تدر على بحبي

هدفه المحدد في الحياة، لهذا نطلب من نفسي العمل المتواصل والمثابر لتحقيقه، وأن الآن أعد بأن أفضل ذلك.

ثانيًا لاقتراح الدائي الثاني: أن أدرك الأفكار المهيمنة في عقلي وأنها تسبب لي مشاكل غير شكل عمل مدني محسوس، أحزن نفسي تدريجياً إلى واقع مدني محسوس. لهذا أركز أفكاري مدة ٦٥ دقيقة يومياً على مهمة التفكير في الشخص الذي أتوي أن أكون عليه، وهدف أصبح في عقلي صوره عيني وواضحة

ثالثًا لاقتراح الدائي الثاني أن أعرف من خلال مبداء لاقتراح الدائي أن أي رغبة أحققها في عقلي مثبتات سوف تلقى التعبير عن نفسها من خلال بعض الوسائل المهيمنة لتحقيق هدف تلك الرغبة لهذا أركز عشر دقائق يومياً نطلب من نفسي تطوير نفسي نفسي

رابعًا لاقتراح دائي الثاني نقد ذاتي وصفاً لهدفي الرئيسي محدد في الحياة ومن أتوقف عن العمل حتى أصور انفسه الكتابة بالنفس لتحقيق ذلك الهدف

خاصة لاقتراح الدائي الثاني أن أدرك بوضوح أنه لا يحسن لأي شئ أو مرتبة في الحياة أن يدور حولاً لا إذا بُني على الحقيقة وبعدد بهد من أدخل في أي معاداة لا تفيده كل أصناف ما نحتاج في حبيب القوي سي أرفع في استعدادي إلى ذاتي وأحسد معاً تعاون الناس الآخرين. وسوف أحدث الآخرين على غلغلي بسبب استعدادي بخدمه الآخرين وأريد الكرهية والخدمة والادوية ولنهتم من خلال تطوير المجدد لكل البشر لأنني أعرف أن السموك تسمى

تجاء الآخرين لا يمكن أن يجعل لي النجاح كذلك سأجعل الآخرين يؤمنون بي لأنني أؤمن بهم ونفسي وسوف أوقع إسمي على هذه المعاداة وأدخلك في دكرتي وأكرمه عابداً في يوم مع (إيمان) الكمال بأنني مستقر وبالتدريج في أفكاري وأفعالي بحيث أصبح معتمداً على ذاتي وأصبح شخصاً ناجحاً

وما يدعم هذه المعاداة هو قانون طبيعه الذي لم يتمكن أي شخص من تغييره حتى الآن، ولا يهم ما هو إسم هذا القانون، فالمطبعة المهمة هي أنه يحدث مجد والنجاح بشرية إذا استعمل في شكك بناءً من ناحية أخرى إذا استعملت ذلك القانون في شكل غير بناء فإنه سيخرب مثل ما بيني، وهذا القول يتضمن حقيقة مهمة جداً هي أن أولئك الذين يهتمون ويترافعون ويهتمون بحياتهم بدنياً والموس والحرر يهدون إلى تلك النتيجة بسبب التطبيق السيئ لهذا الاقتراحات الدائية الثلاثية

عارضة التفكير السلبي

لا يمتز العقل الباطني بين دوافع الفكر البناء والهدامة لأنه يعمل بالأمور التي يحددها من خلال دوافع أفكاره ويترجم بعقل الباطني إلى واقع كل فكرة مدعومة بفعل الحروف بقدر ترجمته إلى واقع كل فكرة متغلغلة بفعل الشجاعة والإيمان

وكما تقوم الكهرباء بشحن عجلات نصاعه ورتاج خدمات معبد إذا استعملت بشكاً بناءً ستج خدمات هدامة إذ أن السمعيت يشكل خاطيء كذلك يمكن أن يقولك قانون الاقتراحات الدائية

الثنائية إلى السلام ولأردمار أو تزدلاً في وادي اليوس وانفل
والموت وفقاً لدرجة مهمتك وتطبيقك له

إذا ملأت عقلك بحروف وانثت وعده لإيمان بقدرتك على
رفعك وسنعمل قوى ندك المعنى في قانون الاقتراحات الذاتية
لثباتية سوف يحدد روح عدم الإيمان هذه ويستعملها كسط وسودح
يمكن عقيدتي بياضي من مرجعتها إلى ما يعادها مدياً

ومثل الرياح التي تحمل الغصن إلى في اتجاه الشرق أو في اتجاه
الغرب يمكن لقانون الاقتراحات الذاتية التلقائية أن يرفعك أو يسطرك
حسب الطريق الذي تهر فيه أفكارك

وقانون الاقتراحات الذاتية التلقائية والذي يمكن من خلاله لأي
شخص أن يرتفع إلى مراتب عالياً من الاتجارات التي تلهل الخيال
موصوف في الأبيات الشعرية التالية.

إذا ظنت أنك لم ترتفع تكون قد خُزمت حقاً،

وإذا ظنت أنك سببه مقدراً في تكون مبدعاً،

وإذا رعبت في العود ولكن طمأن أنه لا يمكنك العود

فمن المؤكد أنك من تعود

إذا ظنت أنك سحرت فانت سحير حقاً

لأنه في هذا العالم نجد أن

السحاح يبدأ بالارادة

والأمر كله حيلة ذهنية.

وإذا ظنت أنك متبوء ستصبح متبوءاً

لأنه يجب أن تفكر في الأعلى تصمو

ويجب أن تكون واثقاً من نفسك

قبل أن تقوم في أي مباراة وبأي جائزة

فمبارك الحياة لا يربحها فقط الشخص الأقوى والأسرع

فعاثلاً أم آجلاً يفوز الرجل

الذي يؤمن أن بإمكانه الفوز

يدرس الكلمات السابعة مع الشديده على الظن وانحاله ذهنيه

واثقة بالنفس وعندها سوف نترك المعنى بحقيق الذي قصده الشاعر

العقري الكامن في دعاك

في مكان ما من تكوينك تقع بذرة للإنجاز التي إذا ما أُوقظت

تصبح موضع العمل والتميز تحدث إلى الألهي، ليس ما لا يمكن

أن تصور الوصول إليه.

وبعداً كما يمكن موسيقي برع أن يجعل أُنعم موسيقى

مما من أواخر العود يمكنك أن توفد وطقن العقري العالم في

وتجملته يدفعك إلى الأعلى، إلى أي هدف تقمى تحقيقه

لقد كان إبراهيم لتكوين فاشلاً في كل ما حاول فعله حتى من

وكان شخصاً نكرة دون مرتبة حتى جاءت تجربة عظيمة إلى

الملك من العمري انانم رجل قلبه وحققه حتى أعطى العالم

المعظم تلك التجربة امتزجت بالبحر والحب وجاءت إليه

وإذا كانت هي الوحيدة التي أحبها حقاً

ومن المعروف أن عاطفة الحب مرتبطة عن قرب بالحالة النفسية المعروفة بالإيمان، فبذلك أن الحب هو ترجمة تقرب الدوافع الفكرية بشخص المحب إلى ما يمثلها روحياً. ولقد اكتشفت، من خلال أبحاثي ومن خلال بعض حياة مشاهير لوجان جاريين - واتحاداتهم وجود تأثير حب امرأة خلف كل واحد منهم تقريباً

ولذا رغبت في الحصول على برهان للقوة الإيمان أدرس بهجرات الزوجات والسيدات الذين وظفوا تلك القوة واستعملوها وأساس الإيمان هو الدين وحوهر تعاليم الأبياء وحصيلتها هي معجزات صادرة عن الإيمان ليس أكثر، والتي معجزات تحدث في الحياة تكبر صادرة عن حالة ذهنية تعرف بالإيمان

دهود يعتبر قوة الإيمان كما هي معروفة من خلال شخص ساهم في الحضارة وهو المهاتما غاندي الذي كان يملك كل إمكانيات الإيمان والذي ظهر فيه كرامة أكثر من أي شخص عاصره وذلك رغم عدم توافر الأدوات المعروفة للقوة عند مثل المال والسلاح والجزء وغيرها فغاندي لم يكرر يمشي ملاً ولا مسلحاً أو بزه رسمية لكنه كان يمشي القوة فكيف جاءته تلك القوة؟

لقد صبح غاندي تلك القوة من خلال فهمه مبدأ الإيمان ومن خلال قدرته على زرع ذلك الإيمان في نفوس من سبقه من شخص وحقق إنجاز جميعهم بمسيرة بسجود وعقل واحد بأي قوة يمكنها أن تفعل ذلك سوى الإيمان؟

كيف يمكن لفكرة أن تبني ثروة؟

يصبب الحاجة إلى الإيمان والتعاون في إدارة الأعمال والصناعة من المهم : لتعريف تحسين حالته بوقت فهم مصادر تمويله التي يمكن بواسطتها برهان لأعمال وتصايف جمع ثروات طائلة وذلك بالمعطاء قبل محاولة الكسب

وتعود الحادثة المشهورة بهذا الخصوص إلى سنة 1900 مع تأسيس شركة الفولاذ الأميركية، وتذكر مع قراءتك هذه القصة وفانها وحمايتها الأساسية عنهم كيف يمكن تحويل الأفكار إلى ثروات طائلة وصحيحة

ولذا كنت من بين أولئك الذين يحبون كيف يمكن جمع ثروات طائلة، فإن قصة تأسيس شركة الفولاذ الأميركية وشيخها تورك، ولذا كان لديك أي شك في أنه يمكن للرجال أن يفكرو ويصبحوا عباد فسوف تزيل هذه القصة ذلك الشك، لأنك ستري فيها تطبيق جري وليس من المفاهيم الموصولة في هذا الكتاب

فعندما اجتمع في إحدى أمسيات ديسمبر 1900 حوالي ثمانين شخصاً من أبرز مشغري البلاد في إحدى ندوات يستمعوا إلى شخص شرف به بمرتبة سوى تعديل مهم بأنهم مستهين ويسمعون أهم قصة في تاريخ صناعة الأميركية والمحفلة كانت مكرمة بتدبير ذلك الشاب إلى محبة جميع المصداق والمدار في البلاد وبدي أنسر مبعاً بأن تلك الفكرة لا تتأثر بالخطب الرديئة وبأنه عليه أن يكتبي عشرين دقيقة من التكتلات المحفلة والمهتمة وهذا تحقق في ذلك

الحصة ولا اجتماع هو ولادة شركة فولاد أميركية، وعود ذلك رجع إلى الخطبة عبر سنة (البلاعة الكلاء لا يؤثر في رجال عمل) انتمية بالحكم المعبر عن الأفكار البعد والمشاركة بالحصة والدماء وكانت الخطبة تمت هذه جاذبة وتأثراً في جمع رؤساء الشركة من المشتركين في الحصة

وهكذا يكون سحر الخطيب في تلك الحصة قد انطوى معونه بكلمة. ولأهم من ذلك أن الخطبة تعصب برنامجاً واضحاً لأعمال شركة، وبرهان على التأثير السحر هو فشل آخرين في جمع رؤساء مماثل لأعمال أخرى في مبيعات أخرى وأراد الحصة حيث رجال المال يتصورون النتائج الأكيدة لأحد أكثر المشاريع المثالية جراً

لقد سمع خطيب الحصة في جدد لأموال وكوّن من خلال هذه مشاعر صغيرة شركة كبيرة لأنه رأى بروح المدونة والشعيرة أولاً ثم بروح لامتناهات محاولات الآخرين ماضية ومهيرة، وعمر أن بإمكان بيع الفولاذ الحاد إلى كل شركات التي تحتاج إليه ودفع أحماله بمواجهة الحافظ

لقد جمعت الحصة المذكورة تغييرات فون تعقيدات، وتحملتت في عهد على فولاد وكلمة تنظيم ريادة فدييه لشدة "الحدود في" "الاج" وعن مقال المشاعر غير المتحد المجهود على الخصائص المتطورة والاقتصاد في الكلفة وفي وأخيراً في كلمة المقام الأسواق الأجنبية

وتحلتت الحصة أيضاً من هدف المتافس باحتكاك الأسواق ورمع الأسعار والعائدات الشخصية وكيف أنهم يثبت صيرو الظر بحيث لا يؤدي عملهم إلى أي توسع في وعد يحتاج به السوق والعالم إلى توسع من ناحية أخرى أكذب الخطبة بأن شركته الجديدة سوف تحصل كلفة شراء الفولاذ في انسوى الأمر الذي يؤدي إلى قيام سوق واسعة مستعلاً ويؤدي أيضاً إلى استبعاد امتيازات جديدة لفولاذ يجب بدلا من حصة في استعادة العالمية وفي الواقع كانت الحصة مقدمة ما يعرف اليوم بالإنتاج الجماعي (mass production)

وهكذا وافق رجال المال على تمويل المشروع، وعلى رأسهم رجل المال الشهير ج. ب. مورغان الذي عقد اجتماعاً مع صاحب المشروع الذي قدم أوراقاً محدّدة بالمبالغ التي يحتاج إليها، واستمر الاجتماع حتى الفجر وتمّ لاتفاق على تمويل بقيمة 600 مليون دولار. ودمر الخبر في كل أنحاء العالم في ذلك الوقت وأعلن خطيب الحصة الشركة حتى سنة 1930

الزلات تبدأ بالخطر

تمت هذه القصة التي انتهت من روايتها لتؤي صورة كاملة عن إحدى الوسائل التي يمكن بواسطتها تمويل الرهبة في ما يمانها ماداماً فتلك الشركة الصاعدة وندب في دهر شخص واحد وهو الذي لم يجد أيضاً خطة تنظيمها وتمويلها أو التمكن من الحيلولة بها، مكاب إيمانها بها، ورهبة بها، وحياها بمشاورته على تفهدها، وبكلام

الفصل الرابع

الاقتراحات الذاتية التلقائية

وسيلة التأثير هي العقل الباطني
والخطوة الثالثة نحو الثروة والفني

طبق الاقتراحات الذاتية على كل الاقتراحات والمباني
الذاتية التي تصل إلى عقل الشخص عبر حواسه الخمس، وهي صلة
الاتصال بين ذلك الجزء من العقل الذي يحصل فيه الفكر نوعي وذلك
الجزء الذي يستخدم كمركز لعمل العقل الباطني

ومن خلال الأفكار المهيمنة التي يسمع الشخص يفكر في
العقل النواحي (عصر النظر من وجهة تلك الأفكار وسيتم) يصل
مبدأ الاقتراحات الذاتية التلقائية طوعاً إلى العقل الباطني ويؤثر فيه
بواسطة تلك الأفكار

لقد أعطت الطبيعة الإنسان سيطرة مصدقة على سعادة التي تصل
إلى عقله الباطني عبر الحواس الخمس، رغم أن ذلك لا يعني
الضرورة أن الإنسان يجالس تلك السعادة بشكل دائم، وفي معظم
الحالات قد لا يجالسها بتاتا الأمر الذي يمر به الكثيرين في حالة
هر وهرس

مر حطقت حطبة صاحب الفكرة التي دخلت في ذهن أحد المموقين
تكنارج م مورغان أوبه لا نقل عن 600 مليون دولاره
ورمهر الشركة شركة الفولاد الأميركية وأصبح إحدى أغنى
أقوى الشركات في أميركا، بحيث مسح المجال أمام آلاف
الأشخاص في إيجاد الوظائف، وطرقت استثمارات جديدة للفولاد،
ومحت أسواقاً جديدة

وهكذا نكون ثروة قد بدأت بفكرة والمحدود الوحيد لتلك
الثروة هي حدود تفكير الشخص الذي أطس الفكرة فالإيمان بريل
من المحدود لذلك تذكر هذه الحقيقة عندما تصبح مستعداً للمساومة
مع الحياة حول ما تطلبه من مردود خطائك بها

وسنقل الياضي بشبه البقعة المحيطة التي تنمو فيها بلور
الخصائص ولا تفرح بالذات تنقله هي الوسيلة التي يفتي بها
نمرود نيب ببقعه بذكر حلاله ولا يسمح من خلال الإعمال بحول
افكار حذامة إلى تلك الحقيقة العقلية أنه

شاهد الحال واشعر بوجوده بين يديك

لقد حدثت بحسب خطوات المذكورة في الفصل السابق عن
الرغبة وجوب قراءة بيان رغباتك انشائية مرتين يومياً بصوت عالٍ،
وبأن تری وتشعر بوجود المبدأ بين يديك قبل امتلاكه حقاً ومن خلال
اتباع هذه التعليمات بإمكانك نقل هدف رغبتك مباشرة إلى عقلك
الياضي بروح من الإيمان المطلق وبوسيلة تكرار هذه العملية
بمحنتك، طوعاً، صبح عادات فكرية ماسية ومتوافقة مع جهودك
لتحويل الرغبة إلى ما يحائلها مادياً

عد إلى مرة تعليمات تلك الخصائص في الفصل الثاني بعنوان
نفس أن تتابع الكتاب ثم قاربها لاحقاً بالفصل الرابع الخاص بالخصائص
بالمصطلح المحقق وسنرى وأن كل هذه التعليمات تشمل كيفية تطبيق
مبدأ الاقتراحات الذاتية التلقائية

تذكر عند قراءتك البيان حالياً (والذي من خلاله نسعى
إلى تطوير ذاتي مالي) أن مجرد قراءة الكلمات لا تكفي ولا بد
من الموطع والاشعر، عنده فقط يترك عقلك الياضي تلك
الكلمات لأنه يعمل فقط على تنفيذ الأفكار التي مزجت جيداً

عد لتحقيق مهمة إلى درجة أنني أكررها في كل فصل من
الكتاب لأن العسر في فهم هو السبب لأساسي الذي يجعل أكثره
الأشخاص الذين يحاولون تطبيق مبدأ الاقتراحات الذاتية التلقائية
لا يحصلون على النتائج المرجوة

فالكلمات الباردة غير العاطفية لا تؤثر في العقل الياضي، ومن
تحصل على نتائج مهمة حتى تتعلم كيف نفس بالأفكار إلى عقلك
الياضي بالكلمات التي مزجت بعاطفة الإنسان

ولا يجب بحسب الأمن إذ لم تتأكد من السيطرة على هو صحت
وبحسبها عد محاولاتك الأولى، وتذكر أنه لا توجد إمكانية وجود
شيء مقدر لا شيء، ومن يكون مستعداً بش حتى يورجيت في
ذلك ومن صرناك على التأثير في عقل الياضي هو عبارة ادانة
في تحرير المبادئ الموصولة في هذا الكتاب ومن يكون بإمكانه
تطوير تلك المبادئ بش أقل من ذلك، وأنت ومحدث نظم هذا، كانه
العائد الذي يسمى ربه (من خلال وعيت مالي) يستحق الثمن الذي
تدفعه من خلال جهودك

وموف تمشد مقبولك على استعمال مبدأ الاقتراحات الذاتية
الذاتية إلى حد كبير على طريقك على التركيز على رغبة محددة كي
تصبح تلك الرغبة حاجتاً مشتملاً

كيف تقوي قواك التخيلية؟

منعماً بدأ بتعليم التعليمات التي وروعت في الخطوات الست

مذكوره في الفصل الذي مسكوره من انضوري استخدام من انتركم
الدهني وه تقدم إليك ترحات لاستخدام فقات لذلك منركير،
فصدا تبدأ بالخطوة الأولى التي تطلب منك أن تبت في ذمتك
الكلمة المحدده من المال الذي نرغب فيه، حافظ على تلك الكلمة
وركز ذهنت عليها بواسطة نشب لاسه وعلاق بعين حتى يرى حقا
مظهر حقيقي منصوص بكلمه اماله وافعل ذلك مره واحده في
اليوم على الأقل، ويؤكد بدعم فكرة بمشاعر الاعتقاد بأنك حقا
تمثلت ذلك الحال

وأقدم إليك ه حقيقه مهمه جد وهي أن العمل الباطني
يسرع أي أوامر تعطي إليه بروح من الإيمان النعم، ويحل على
سعيد ثلاث أوامر شره أب يكرر تقديم ذات الأوامر مره وبكراراً
حتى يفهمها ويعتقد بها العمل الباطني ومثلاً على ذلك يمكنك جعل
عقدت الباطني بؤمر معك بأنه يجب عليك مثلاً كلمة المال التي
تتصورها وأنه يجب عليه ب يومه في الحفظ، مثله لأمثالك ذلك
الحال.

أدخل المكرة السابقة في حياتك وسطر ثري بها كاد بإمكانك
حبالك وضع الحفظ العممية لجميع الحال من خلال تحويل وعنتك
إلى حقيقة

لا تتصور خطة محددة تنوي من خلالها مبادلة الخدمات
و التبع جدول حال الذي تتصور حركته ب ز بدأ فوراً تصب
نفسك هناك الحال بحيث توقع ونفس من عمتك الباطني حه

ذلك الوقت أن يقدم الحصة أو الحفظ التي تحتاج إليها ولكن
متيقناً لاستلام تلك الحفظ، وربما يكون ظهورها على شكل
ومضى في ذمتك كحاسبه سادسه وعلى شكل «إلهام» ويجب أن
تتعامل مع تلك الحفظ على هه الأساس، واعمل على تثبيت فور
استلامك إيها من عمتك الباطني

تأملك الخطوة الرابعة من المصنوعات الست بضرورة صياغه
حفظه محسنة بتعبير ذهنك واستمروخ فور تثبيتها، ويجب أن يتعلّق
ذلك مع ما وصفه لك في الفقرة السابقة ولا تعتمد كلياً على
«المظهر» عند صياغه الحفظ الضرورية لجمع الحال من خلال تحويل
الرغبه إلى حقيقة لأد حاسة منطق عندك قد تكون كسوفه، وه
اعتمد عليها كلياً فقد تحيب

وعند تصوّرك الحال الذي تنوي جمعه (تصور يكون بعين
معلقين) نصر عمتك أيضاً بؤري العمل أو تفر البصاه التي تنوي
تفليها مقابل ذلك الحال، وهذا مهم جداً

صت خطوات لتتبيه حقتك الباطني

أنخص ه التعليمات الستة بالخطوات الست الموصوفة في
الفصل الثاني بعد مرجعها بالنمدي الموصوفه في هه الفصل

أولاً، ادع إلى مكان هادي (يفضل أن يكون سريرك في
ال) حيث لا يزاح أو مقاحه وعنت عمتك وكرر بصوت عال
«أسمع كلماتك بعنتك» البان مكتوب بكلمه حال الذي تنوي
جمعه والملة الزمنية المحدده بحث مع وصف العمل أو البصاه التي

تتوي تقديمها مقابل منك المال. ومع تعيدك هذه التعليمات تصور نفسك ممتلكاً للمال حقاً

مثلاً، لتفترض أنك تتوي جمع 50 ألف دولار في مدة خمس سنوات. وبتك سوي في حساب تقديمه خيالك شخصه مقابل ذلك انما من خلال حساب كموظف مسدد صفا يجب ان يكون بياك المكتوب كالتالي

بعد خمس سنوات في اليوم كذا من السنة كذا سوي امك 40 ألف دولار تأتي إلى على دفعات من وقت إلى آخر خلال هذه السنة ومقابل هذا المال سوي أقدم خدمة فعالة خمس فديتي بحيث أوفر أقصى كمي وأفضل نوعيه من الخدمات من خلال عملي كموظف مبيعات (هنا يجب البضاعة التي تتوي بيعها) 4.

ان أومن أنني سأملك ذلك مال وبنائي قوي بحيث يمكنني ان أرى المال لأن أمام عيني وبمكاني حسي بيدي وهو يتنظر الإنسان التي حورتي وسبب محبة مقابل منحه التي أتوي تأديتها وأنتظر حصة يمكنني من جمع المال وسوف أبيع هذه الحصة فور وصولها إلي؟

ثاني كرو البرنامج المذكور في الفقرة السابقة صياحاً وساه حتى ترى (في خيالك) المال الذي تتوي جمعه

ثالثاً ضع نسخة مكتوبة من بياك هذا في مكان يمكنك من رؤيته في الصباح والمساء وأقرأه قبل خلودك إلى النوم وعند استيقاظك حتى تحمضه في فمك

تذكر مع تعيدك هذه التعليمات أنك تطبق مبدأ لا ترحم الذات والتفاني بهدف اعطاء الأمر إلى عصب الباطني، وتذكر أيضاً أن عقلك الباطني يعتمد فقط على التعصب المرفقه بالمشاعر، وأن الإيمان هو أقوى منتج لتبدأ انمشاعر مدك يبع التعليمات الواردة أيضاً في الفصل الخاص بالإيمان

قد تبدو هذه التعليمات مجردة غير واقعية لكن لا تدع ذلك يزعجك، بل إنهم بعض النظر عن حبيبتهم لأربيه، سوف يأتي الوقت سريعاً، في حال تعيدك إيماناً روحياً وفعلياً ليظهر لك حاسماً جديداً وكاملاً من القوة والطاقة

من القوة العقلية

بعد الشك في كبر الأفكار الجديدة ميره حد كل البشر، ولكن إذا إتبع التعليمات المذكورة سريعا ما يصل الإيمان محل الشك وسوف يتطور ذلك الإيمان في ما بعد ليصبح إيماناً مطلقاً

قال الكثير من الفلاسفة إن الإنسان هو سيد مصره على الأرض، لكن معظمهم أخطئ في تحديد مصاد الإنسان سيد مصره، وأنا أقول إنه يمكن للإنسان أن يصبح سيد نفسه وسيد بيته ومحيطه لأن يملك قوة التأثير في عقله الباطني

وشمل التحيز الفعلي لتحويل الرغبة إلى حال استعمال الإغترحات الفعالة التلقائية كوسيلة يمكن للإنسان بواسطتها أن يصل إلى عقله الباطني ويؤثر فيه، وكل حبيدي لأخرى هي ببساطة

أدوات لتطبيق لاقتراحات الفاتية الثقافية لذلك حافظ على هذه
العكرة هي ذهبت دائماً في نود، وهي الدور أنهم تبدأ الاقتراحات
الدابة الثقافية في جهودك جميع المال بواسطة الوسائل المذكورة في
كتاب

وبعد مررت الكتاب عد إلى هذا الفصل وتبع روحاً وعملياً
القول الثاني.

اقرأ كل الفصل بصوت عال مرة واحدة كل ليلة حتى تصبح ممتناً
ويعمق أن يبدأ الاقتراحات الثقافية سليم وأنه سيحقق لك كل
ما هو مطلوب منه. وأثناء القراءة، طبع خطأ بقلبك تحت كل جملة
تبريك إنشائها جيداً.

وأخيراً أتبع هذا لقول حرمياً وسوف يفتح لك الطريق نحو فهم
كامل ومثلك لمبادئ النجاح.

«كل عقبة وكل فشل وكل إحباط
يحمل معه بذور منفعة أقوى»

الفصل الخامس

المعرفة المتخصصة

التجارب والملاحظات الذاتية

الخطوة الرابعة نحو الثروة والفن

هناك نوعان من المعرفة: المعرفة العامة، والمعرفة المتخصصة
وقد تكون المعرفة العامة، بعض النظر عن كميتها ونوعها، قليلة
المائدة في جميع المال. وكل الجامعات في العالم تمتد وتوفر عمياً
كل أشكال المعرفة العامة المعروفة بحفظه، لكن معظم أساتذة
الجامعات لا يملكون سوى القليل من المال لأنهم متخصصون بتعليم
المعرفة وليس في تنظيم واستعمال تلك المعرفة.

والمعرفة لا تجذب المال إلا إذا نُظمت ووجهت بدقة غير
خطأ عمله لتتجه والوصول إلى العدة المحددة التي هي جميع
المال وعدم فهم هذه الحقيقة كان مصدر إرباك عدد ملايين الناس
الذين يعتقدون خطأ أن المعرفة هي القوة. وذلك ليس صحيحاً على
الإطلاق، فالمعرفة هي قوة كامنة، ونصح هو تعبئة هذه القوة
نظم في إطار خطط محددة للعمل تُوجّه نحو تحقيق غاية محددة.

وهذه هي «الصلة المفعولة» في كل بضعة التعليم ونشر. حقائق
المؤسسات التعليمية في تعليم الطلاب كيفية تنظيم واستعمال المعرفة
بعد امتلاكها.

ويخطئه الكثير من الناس عندما يعتقدون أن رجل الأعمال الشهير هري فورده لم يكن رجل معرفة وتربية وعلم لأنه لم يتلق تعليماً مدرسياً وهؤلاء يحضرون لأهم لا يهتمون بالمعنى الحقيقي بكلمة تربية وتعليم، حيث إنها تعني بالفعل استخراج المعرفة من داخل الإنسان وتطويعها من خلاله

وليس من الضروري أن يكون الرجل المتعلم هو الشخص الذي يمتلك الكثير من المعرفة العامة أو المتخصصة، بل هو الشخص الذي طوّز قدراته العقلية ليصبح قادراً على امتلاك كل ما يريد دون التعدي على حقوق الآخرين وممتلكاتها

الرجل «الجاهل» الذي صنع ثروة

خلال الحرب العالمية الأولى وضعت إحدى الصحف الأمريكية رجل لأحد أشهر هري فورده في القائمة المجهلة، وحرص السيد فورده على ذلك وقام في الصحيفة أمام المحاكم، وخلال المحاكمة طلب محامي الصحيفة إستجواب السيد فورده من القضاة بشأنهم أنه جاهر بوجه المحامي أسئلة كثيرة إلى السيد فورده حيث سمحتم به رغم امتلاك السيد فورده المعرفة المتخصصة في مجال إنتاج السيارات لكنه جاهل بشكل أساسي وكانت الأسئلة التي وُجّهت إلى السيد فورده من النوع الذي قد تقتصر معرفته على طلاب المدارس والجامعات لكن الجواب الأساسي للسيد فورده عن أسئلة محامي الصحيفة كان كالتالي

إد. ريفيت حقاً في الإجابة عن امتلاك الصحيفة دعني أذكرك

بأنني أملك هي مكسي صفاً من لا دور انكهرباء بجعسي دعوا لمساعدتي رجلاً يمكنهم الإجابة عن أي سؤال لهذا هل يمكنك أن تحبرني لماذا أزعج عقلي بالمعرفة العامة للجواب عن امتلاك في الوقت الذي أملك فيه رجلاً يرودوني بأي معرفة أطلبها؟

هذا الجواب منطقي جداً وأزعج محامي الصحيفة وأسلته وأترك كل من كان في قاعة المحكمة أن جواب كهذا لا يمكن أن يحصل من رجل جاهل بل من رجل متعلم، وأي رجل بعد مضي إد. هرف كهف يستمد المعرفة عند حاجته إليها، وكيفية تنظيم تلك المعرفة في خصله تنبؤية محدده واضحة وقد ينطبق على السيد فورده الذي يمتلك تحت إمرته كل المعرفة المتخصصة التي يحتاج إليها لشركته من أن يصبح أحسن رجل في أميركا. ولم يكن من الضروري أن يمتلك كل أنواع المعرفة في دماغه يوصف إلى ذلك المسمى والثراء

بإمكانك الحصول على كل المعرفة التي تريد

فيل أن تتأكد من قدرتك على تحويل الرغبة إلى ما يساورها مائة يجب عليك أن تعلم معرفة متخصصة نوع الخدمة أو السعة أو المهنة أو الصناعة التي تنوي تقديمها مقابل ذلك المال، وبعد تحتاج إلى أكثر مما تسلكه من المعرفة المتخصصة، وبعد تحتاج إلى ما هو أكثر من قدرتك أو ممتلكاتك، وإذا كان ذلك هو الواقع فإمكانك معالجة نقطة الضعف هذه من خلال أشخاص آخرين يعملون معك كمجموعة تحيط بعقلي

يهدف جميع الثروات العائلية إلى القوة والعلاقة التي يمكن امتلاكهم من خلال معرفة متخصصة مضطربة وموجهة بذكاء، لكن ليس بالضرورة أن تكون هذه المعرفة في حوزة الشخص الذي يجمع الثروة

يجب أن يعني الفرد السليم الأمر وشميع لشخص الذي يصبح من لجميع ثروته ولا يكتفي بالجميع العمودي، غير المعرفة المتخصصة بخصوبة وقد يفتقر الكثير من الرجال حديثهم يعانون عده نقص في هذا المجال، لكن الرجل الذي يمكنه تنظيم روجيه وجميعه رجال التمهيد يعني الذين يمكنهم المعرفة المفيدة في جميع المال هو رجل متعلم مثل أي رجل آخر في تلك المجموعة

فالمعتمد تشهير بوماس ديود بـ يناير سوى ثلاثة أشهر من التعليم مدرسي في كل حياته لكنه كان متعلماً، رغم هذا طيراً ومن يتجاوز هاري فورد المرحلة الابتدائية في التعليم لكنه تمكن من بيع ليرة مائة

والسيرة المتخصصة هي صمم أكثر وأخص أشكال الخدمات التي يمكن امتلاكها، وقد كتب شك في ذلك بحث من روبرت سبائنة الجامعات

من المفيد معرفة كيفية شراء المعرفة

أولاً يجب أن تحدد نوع المعرفة المتخصصة التي تطلبها

وتحتاج إليها والهدف من امتلاكها، ومعرفة مساعدتك هناك الرئيسي في الحياة، والهدف الذي تعمل من أجله إلى حد كبير في تحديد نوع المعرفة التي تحتاجها وبعد الإجابة عن هذه المسألة تكتب خصواتك الثانية امتلاك معلومات دقيقة في ما يخص المهنة المطلوبة للمعرفة، ولهم تلك المصادر هي

(أ) تجاربك الذاتية ومستوى تعليمك وثقافتك

(ب) التجارب والتعليم الثور من خلال الآخرين (مجموعات المتخصصين)

(ج) المعرفة المستمدة من الجامعات

(د) المكتبات العامة (من خلال الكتب والمجلات التي تهم المعرفة التي جمعتها الحضارات المختلفة)

(هـ) برامج أو دورات تدريب خاص أخص الممارس البديهي والتعليم المنزلي

كما يجب تنظيم المعرفة واستعمالها خلال تعلمها وذلك لتحقيق هدف محدد بواسطة خطط عملية، ولا قيمة للمعرفة إلا من خلال ما يمكن اكتسابه من نصيبها لتحقيق غاية يستحق الجهد

وقد رعب في هريد من تعليم مدرسي أو الجامعي يجب أولاً أن يحدد الهدف من امتلاك المعرفة في نفس رجه ثم يحدد ومعرفة أين يمكن الحصول على تلك المعرفة وتعليم ومن مصادر متوقعة

ولا يتوقف الرجال الناجحون في كل الميادين عن طلب المعرفة

المتخصصة المتخصصة يهدفهم الرئيسي في عملهم أو مهنتهم، ويرتكب أولئك الذين لا ينجحون عادة خطأ الاعتقاد بأن سبب وملائمة المعرفة ينتهي بوسنها فترة المدرسة أو الجامعة، والحقيقة هي أن حليمة لا يعني أكثر من وضع الشخص على طريق التعلم وملائمة المعرفة العملية

الحقيقة المعاصرة هي التخصص، وهذا ما يؤكد معظم رؤساء الجامعات

الاختصاصيون هم الأكثر طلباً

معظم الاختصاصيين الذين تسعى وراءهم شركات الإستخدام هم الذين يمتلكون معرفة متخصصة في أحد الحفرون، مثل حرجي كليات إدارة الأعمال الذين يمكنهم تدريباً في المحاسبة والإحصاء وكذلك يُطلب المهندسون من كل الاختصاصات والمهندسين والرسامين المعماريين ومهندسي وأبرز الطلاب نشاطاً في الجامعة

هناك رجل الذي كان ناشطاً في الجامعة ويحدث شخصه منك من التعامل مع كل نوع الأشخاص والناس ويكون قد حصل نتائج مناسبة في دراسته، يحدث تمييزاً على الطلاب الذي اقتصر بشده على التحصيل الأكاديمي والبحث، وبعض هؤلاء، وبسببه مزاياهم المتعددة، يلقون عروضاً متعددة للعمل بمراكز جيدة

كتب إحدى الشركات، إلى رئيس إحدى الجامعات لتجلب مرء الذين ترغب في توظيفهم، انتهى نهتم بشكل أولي في

التحضر على رجال يمكنهم تحقيق تفهم، مستثنائي في العمل الإداري ولهذا السبب تلجأ على معيرات مثل الشخصية والدكاء والحنن أكثر من درجات التحصيل العلمي والتربوي

التدريب المهني المقترح

ولمعالجة مشكلة التأهيل المهني لدى طلاب الجامعات أقترح رئيس إحدى الجامعات نظاماً لتدريب الطلاب في مكاتب الأعمال والمصارف التجارية والمهن الصناعية خلال عطلة الصيف، وأكد أنه بعد ثلاث سنوات من التحصيل الجامعي يجب أن يُطلب من كل طالب أن يختار مسجلاً مهياً محدداً، وأن يتوسع لتذكير إذ كانت دراسته في الجامعة دون هدف محدد وفي إطار برنامج أكاديمي غير متخصص

لذلك يجب على الكليات والجامعات أن تواجه الإختيار المبني، أن كل المهن اليرة تتطلب تخصصاً، ويجب عليها أن تجعل مسؤولية مباشرة أكثر في إطار التوجيه المهني.

من ناحية أخرى، أي شيء يتم الحصول عليه دون جهد ودون كلفة لا يكون قيماً، وبدأت بسم الشركات بعد هذا ما يفسر نتائج الصعوبة لطلاب بعض المدارس والجامعات لاجد في نجاح على الرغم من الفرص التي يوفرها التعليم فيها

وهكذا فإن التنفيع الدني الذي يلقاه الإنسان بوسعه برنامج محدد من الدراسة المتخصصة يعوّض إلى حد ما عما فقدته ذلك

الشخص من فرص تعليم كانت متاحة له في الماضي خصوصاً إذا كان دور كلمة كما هي المدارس رسميه الدفعة لسهولة لذلك أيضاً يعطى التركيز على المدارس والجامعات التي تعلم الطالب قبل كل شيء على سرعة اتخاذ القرار وعلى حادثة إنهاء ما قد بدأه

ولقد تعلمت في هذا الإطار من تجربتي الخاصة قبل 45 سنة عندما اشترك في برنامج دراسي عن دعاية والإعلان بعد إكمال ثمانين أو عشرين محاضرات توقف عن الدراسة، لكن المدرسة لم تتوقف عن إبلاغي بضرورة العودة وهي إذ ذاك ذلك بالنقد المالي لبرنامج المطلوب دفعه حتى لو توفعت عن الدراسة لذلك قررت أنه إذا كان لا بد من دفع النقطة المالي في جميع الأحوال (خصوصاً بعد تسعين ربحي تدريباً في برنامج) يجب علي أن أكمل الدروس لأحصل على مقابل لنسب الذي تعلمته تلك التجربة كانت درساً في الحياة لأنني ذهبت وأكملت الدراسة واكتشفت لاحقاً خلال عملي المهني، أن المبدأ الذي أفضته يشجع ما بقيته من دراسة وتجربة

الطريق إلى معرفة متخصصة

لا بد من التشديد على دور المدارس والجامعات الرسمية الدفعة بدوياً على الرغم من أن أحد أقرب الأمور عند البشر هو أنهم يشعرون فقط ما به سعر وكلفة، فالمشاركون المجانية لا تجلب الناس لأنها مجانية بخلاف النظر عن كفاءتها، وقد ينتهي الأمر بالكثير من الذين يحسمون في مدبر حاضره مقدس كمنه مرتفعه لإضطراب إلى حصوله

على المزيد من التطوير بعد إنجائهم الدراسة وممارسة العمل وهذا يجعل الكثير من أرباب العمل يعبرون لاهتمام الأمور لموظفين الذين يتلقون برامج دراسية متخصصة خارج المدرسة أو الجامعة حتى لو كانت حصة المبرور، لأنهم تعلموا من تجاربهم أن أي شخص يمتلك المصنوع الكافي لعضية أوقات الفراغ في الدراسة في المبرور يمتلك أيضاً المميزات التي تجعله يارداً وقادراً.

لذلك نجد نقطة ضعف واحدة في الناس لا علاج لها وهي عدم الطموح والأشخاص خصوصاً الذين يعملون في وظائف يهينة ويكرسون أوقات فراغهم لدراسة في المبرور لا يملكون في مركز ديني مدني طويلاً، لأن ذلك النشاط الدراسي يتيح لهم آفاقاً أوسع ويرى أي عوائق من مسارهم وقربهم من أوتيك الذين يمتلكون بسطة والتعود لإعطائهم فرص الصعود المهني

لهذا نجد أن الدراسة المتتالية كوسيلة تدريب مناسبة خصوصاً لحاجات المبرزين الذين يجدون بعد معادرتهم المدرسة أنه يجب عليهم إكتساب معرفة متخصصة إضفاية عندما لا يتوافر لهم الوقت الكافي للإنشاق بمعاهد لهذا الغرض.

ولذلك هنا تجربة أحد الأشخاص الذي تخصص في هندسة البناء والإنشاءات والذي عمل لاحقاً في هذا المجال حتى حصوله رتبة إقتصادي أدت إلى شبه بومع لأعمال البناء الأمر الذي سمح له بمكنة من تمصيل مردود كافٍ من عمله، وعلى الرغم من ذلك لم يهأس بل راجع فاته وقررو تغيير مهنته ودوس القانون من خلال برنامج دراسية متخصصة ووصل بسرعة إلى ممارسة مهنة القانون والمحاماة بفعالية

وقد يواجهني البعض ويقول إنه لا يمكنهم متابعة الدراسة بسبب
 ضعفهم من الانفاق على علائهم مثلاً و سبب وصولهم إلى سن
 خصوبة محدداً، وقد أقول لهم إن الشخص المذكور سابقاً غير مهتم
 في سن الأربعين، وتزوج خلال فترة التخصص في العلوم،
 ونجح في تجاوز متطلبات الدراسة في فترة وجيزة بالمقارنة مع
 الطلاب الآخرين لأصغر منه سناً في اختصاص ذاته بهذا أقول إن
 الأمر يستحق معرفة كيفية إثبات المعرفة!

الفكرة البسيطة التي أصلت مردوداً عالياً

أذكر في هذا الإطار حادثة بسيطة فقد وجد أحد الزائرين في
 أحد محارب التجار بعضاً لجدة دون عمل، ولأنه كان يملك خبره
 بسيطة في مسك الدفاتر قرر أن يلتحق ببرامج دراسي خاص
 بالمحاسبة يتعلم آخر أساليب مهنة وهو أن يعمل بمعه وليس
 كموظف وقد بدأ يكتب صغير ويضاف أولاً على العمل مع المحرر
 التجاري الذي كان يعمل فيه سابقاً كمحاسب خارجي لمسابقات ومجموع
 من تلك النقطة في الاتفاق مع أكثر من ستة محارب تجاري صغير ليست
 دفائره ومراحه حساباتهم بأجر شهري رهيب. وكانت فكرته تلك عميقة
 إلى حد أنه مر عام ما وحده من الضروري أن يمتلك مكتب مثلاً في
 شاحنة تنضم لأب المحاسبة الحديثة وهكذا أصبح هذا الرجل
 يحدث لآر أسطولاً من المكاتب انده الحداثة مسك دفاتر ومراحه
 الحسابات بمعاونة طاقم كبير من الموظفين لديه بحيث يوفر للمستاجر
 الصغيرة خدمة المحاسبة مقابل التكلفة التي يمكنهم تحملها عندما
 لا يمكنهم تكيف شركه محاسبه أو مرفعه دجماً بها، وبعد ذلك التكلفة

عينة بالمقارنة مع ما يمكن أن تتكلفه تلك المحارب في الحالة الأولى
 وهكذا نجد أن المعرفة المتخصصة بالإضافة إلى الخيال كان
 الأساس المكتوب لذلك لعمل ساجح وجريء ومثل بسيط على ذلك
 هو أن هذا الشخص يدفع اليوم صريه رجل يساوي عشر مرات أكثر
 مما كان يدفعه المحارب التجاري الذي كان موظفاً فيه في يوم
 عندما قد وظفته

وهكذا فإن بداية ذلك العمل الناجح كانت مجرد فكرة!
 والحقيقة أنني كنت الشخص الذي رددت ذلك البائع بنيت الفكرة،
 واقترح عليكم الآن فكرة أخرى نكنس فيها إمكانية الحصول على
 مدخول أكبر.

ولقد اقترحت هذه الفكرة لأخيراً من قبل بائع تخلص من مهنة
 كموظف مبيعات والتحق بمهنة مسك الدفاتر بانجمنه ولقد واجه ذلك
 الشخص بعد اعجابه بالفكرة وانتمائه بها مشكلة كيفية تسويق معرفته
 في أمور المحاسبة ومسك الدفاتر بعد دراستها واملاكها، وهذا
 ما جلب مشكلة أخرى لا بد من حلها، ونحن كان أن ذلك الشخص
 عمل على تجميع كتب يخلص نظام جديد في مسك الدفاتر، وعمل
 ذلك الكتاب على مستوى معرفته، الأمر الذي مكّنه من تأسيس عمل
 جديد فعالة، حيث جذب إليه مدح وشركائه عدة مسك دفاترهم
 ومراحه حساباتهم

خطة مختبرة لاختيار الوظيفة المثالية

هناك الكثير ممن هم بحاجة إلى خدمات شخص اختصاصي

كادر على توجيههم في مجال تسويق خدماتهم والحصول على الوظيفة المناسبة

والفكرة الموصوفة هنا تبحث من الضرورة لخطبة حالة طارئة لكن فائدتها لا تقتصر على شخص واحد، وكما ان المرأة التي اوجدت هذه الفكرة تمكّن خيالاً جاداً، فقد رأت في طفلها المولود حديثاً اساس مهنة جديدة لخدمة الآلاف من الناس الذين يحتاجون إلى توجيه عملي في تسويق خدماتهم الذاتية، يحصل الحصول على الوظيفة المناسبة. ولقد وجهت المرأة هذه المشكلة مع اقرباء بحرج ولدها من اجتماعه والذي لم يتمكن من إيجاد سوق لمنتجاته التي يمكن أن يقدمها. والحصة التي اشترتها المرأة الأم له كانت أفضل هيئة من كيفية تسويق الخدمات الذاتية عند البحث عن عمل

صاحب امرأة انعطت في كتاب تفسر كل المعلومات المطلوبة بشكل منظم بحيث تبين بالقدرت المبرودة لها وصولاً إلى محاسبه العملي وتجاربته الذاتية وأنواع أخرى من المعلومات، فضلاً عن وصف الوظيفة المطلوبة والمركز المطلوب وتنتهي الحصة بوصف ما يمكن حساب لعمه في المستقبل في حال تسمه تلك الوظيفة بحيث تبيّن الفائدة التي يمكن أن يجنيها شركة من توجيه الشاب وقد استندت الأم في كتابها هذا ليس فقط إلى معلومات عن والدها بل أيضاً إلى معلومات دفع بها إلى جمعها عن مختلف الشركات المتعاضدة العاملة في حقن الوصفة المصنوعة والسوى الذي يعمل فيه وساليب العمل المتبعة فيه الأمر الذي جعلها تدخل ضمن كتابها إقتراحات جديدة لغائدا ومطبعة الشركة التي قدم إليها كتاب طلب التوظيف

لنفس من الضروري أن تبدأ من الأسفل

قد يسألني أحدكم لماذا كل هذا التعب في الحصول على وظيفة؟ والجواب هو أن فعل أي شيء كان لا يمكن أن يكون متعباً والحصة التي منيتا في صياغتها هذه المرأة من أجل ولدها أعطته ثوبه الذي طلب بعد أن كان معاً مع مدير الشركة وبهارت التي طلبه نفسه بالإصاصة إلى ذلك لم يطلب من شاب أن يبدأ العمل من الأسفل أو من أدنى مرتبة، بل بدأ العمل بمرتبة تشبه

والحقيقة أن التثديف المصمم مداح ولها خطة معينة للحصول على وصفه ومر على ذلك الشاب سوت عديدة كان يمكن أن شمره لو بدأ العمل فوق تقديم واضح وفي أدنى المراتب بحيث يضطر إلى الضال والمضال من أجل الصعود إلى المراتب التي يستحقها

قد يبدو فكره الجدي في أدنى المراتب والصعود بسجده معقوله لكن المشكلة الرئيسية فيها هي أن الكثير من يبدأ من الأسفل لا يتمكن من رفع رؤوسه عالية بشكل كاف بحيثهم المسؤولون القوي لا يتقدم، وهكذا يصور جائلهم في المراتب الدنيا ومن لديه أخرى لا يدر الأمور من الأسفل مشحمة وبها، بل يبحث في دمه إلى قتل الطموح بحيث يصل الموظف قدره ويرشح ذلك في دمه وهو حرجة من الصعب دفعه إلى الأمام في المستقبل وهذا تكون لدى الموظف عنه الاكتفاء خرافة الآخرين دون مبالاة، بما يجب على الموظف الطموح أن يركز مراقبته بل عائلته على مراقبة الأشخاص الذين يعملون في صحتهم ووظائفهم، وانتظار الفرصة المناسبة

شخصاً للإلتزام، واستعمالها دون تردد

يجب أن يكون عدم الرضى حافزاً للتقدم

أروي هنا قصة شاب عرفته أنهى دراسته الجامعية في ظروف غير مناسبة في فترة الركود الاقتصادي سنة 1936 حين كانت الأحوال نادرة ومع ذلك عمل فترة في القطاع المصرفي لكنه شعر بعدم الرضى في وظيفته ورغب في استخدام المبتدئين في مجال بيع الأدوات الكهربائية المساعدة لتسريع عمل أسلحة العمود بسبب تنويع في البيع وليس كموظف.

وذلك كانت فرصة ذلك الشاب التي جاءت ليحبه عدم شعوره بالرضى عن وظيفته حيث بقي مدة سنتين في وظيفته ثم تعجبه بأنه يمكنه التقدم بولا شعوره بصعوبة عمل شيء ما مما جعله عدم رضى لديه. ولقد لاحظت به ذلك فرصة حافزة عنه إذ صبح مدير المبيعات في الشركة الجديدة. وقد ساعدته في انصر إلى المنطقة خصوصاً بعدما حصل رقماً قياسياً في بيع الأدوات المساعدة لمسح، إلى درجة أن المدير العام للشركة أراد أن يعرف المزيد عن ذلك الشاب الذي نجح حيث في الإسراع عن حبه كبيره من السوق لشركته على حساب شركة أخرى. وقد أدت التقلبات بين الشاب والمدير عدم إلى تعيينه لأول مدير مبيعات مساعد في الشركة، وأراد اختبار قدرته في الشركة في هدفه وماتر حنة 3 أشهر ليحدد ويحدد أن المدير الجديد به يعجب ماله والمثل الذي يتفق على هذا الشاب أن يعالجه بعد مقرر والمختصر ولا يحدث القوم التكاليف

لتحضر وأصبح الشاب في وقت لاحق نائب رئيس الشركة المذكورة في فترة قصيرة بالمقارنة مع آخرين قد يحتاجون إلى مسير عديد من الوصول إلى هذا المنصب

والإستراتيجية التي أريد الوصول اليها، ويختصر ما أريد قوله هو أننا بسبب الظروف التي نملك سيطرة عليها يمكننا أن نضمد إلى مراكز مهمة إذا رغبنا في ذلك سواءً أو أن يبقى في المصنوع

يمكن للأصالة والرملاء أن يكونوا قيمة لا تظن

النجاح والتفشل هما إلى حد كبير نتيجة العادة، وهذا لا أشك في أن علاقة الشاب المذكور في المقرة السابقة بأحد زملائه في الجامعة زرعت في دمه، أو على الأقل، ساعدت في زرع الرغبة هذه في الصوق وقد يكون جميع القوم بأن عادة لاقتداء بالأبطال تساعد على تحقيق النجاح

وأنا أؤمر بالنظرية التي تقول إن العلاقات وروابط العمل التي تنشأ عن نشاطات الشبه المختلفة هي عوامل حيوية في صنع النجاح أو الفشل وهذا ما حصل معي شخصياً عندما تقدمت بطلب وظيفة إلى إحدى الشركات التي عرضت عليه راتباً يساوي نصف ما يمكن أن يحققه مع شركة أخرى، لكنني خضعت عن ربي تقوى الوظيفه لأنني كنت أعرف أن العلاقات التي يمكن أن يساهم في تلك الشركة تساوي أضعاف ما يمكن أن يحصل عليه من راتب في شركات أخرى، وهذا ما لا يمكن قياسه بالمال

من الحرية النفس في أي مهنة أو وظيفة هي مكان عمل وكنية
وغير مريح لأي شخص كان، وهذا ما دفعني إلى القول بأنه يمكن
لتحتي تلك الحرية بالتخطيط المناسب والطموح

لا يصح لأفكارك مبروداً وعائداً من خلال المعرفة المتخصصة
تتلى يوم ذلك امرأ التي وضعت خطه كتاب طلب التوظيف
لابها وسائل من الكثيرين الذين يحدون مساعدتها في صيغة خطط
مماثلة لأشخاص يحدون في تسوية خدماتهم الدائرية مقابل المريد من
المال

ويجب ألا يُفهم أن أسرت المرأة المذكورة بسند إلى الحداثة
والمهارة في جمع لأشخاص يحدون على مريد من المال مقابل
بخدمة أو الوظيفة دائمة التي كان يزودها من قبل بل إن ما تعلمه
هذه السيدة هو البحث عن اهتمامات كل من يرغب في تقديم خدماته
ومعرفة كل من يرغب في استعانتها أو شرائها، وبعد ذلك نعرض خطة
ببحث يسمى بحدود ما يستحقه، بمعنى أن يلقى صاحب الرخصة
ما يعادل خدماته التي يرغب في تقديمها ثمرة أنه تكون حد الشخص
الذي يرغب في شرائها بحيث يضمن الحدود الكافي وحرية وسما
بضيق إلى ما كان يكسبه صاحب الوظيفة سابقاً

إذا كنت تمتلك الثيل الكافي وتسمى إلى صنف أكثر ربحاً
لخدماتك الدائرية قد يكون الاقتراح التالي هو المنبه والمحفز الذي
سعى إليه، وهو أن العكرة وبالحديد أفكاره فادو على محض إيراد
بث أو مدحون أكبر مما يحققه الطبيب أو المحامي أو المهندس الذين

أنشوا عدة مولات من الدراسة في الجامعة

وهكذا لا يوجد سعر ثابت للأفكار السليمة، وما يدعم تلك
الأفكار هو المعرفة المتخصصة التي قد تكون أكثر وفرة من المال
نفسه، والتي يكون امتلاكها أسهل من امتلاك الأفكار السليمة نفسها
وسبب هذه الحقيقة يوجد اليوم في العالم طلب قوي على
الأشخاص القادرين على مساعدة الشباب والشابات على تسوية
خدماتهم من خلال مرج الأفكار الدائرية بالخدمات المتخصصة بواسطة
الحيال على شكل خطط منظمة ومصممة لتحقيق العنى والثروة

وإذا كنت تمتلك الحيال المطلوب فإن هذا الفصل يمثل بداية
لك من خلال الاقتراح المذكور، وذلك كان، وذكر أي أفكار،
أفكارك أنت، هي النموذج الأساسي لأنه يمكن الحصول على
الخدمات المتخصصة في أي مكان، بينما يتطلب إكتشاف الأفكار بحثاً
في العمق

الخيال

منهج العقل والخطوة الخامسة نحو الثروة

بعد هذا العقل أو الورشة التي تُصمم فيها كل الحطوط التي
تتطلبها الأعمال الدافع أو الرغبة شكلاً وإطاراً ومساراً تنفيذياً
تتطلبها التنفيذ للتعليق.

بعد هذا يوماً أنه يمكن للإنسان تنفيذ أي شيء يشاءه،
بعد هذه حيل في العقل اكتشف الإنسان المزيد من قوى
التي سحرها خلال السنوات الخمسين الماضية أكثر من كل
تاريخ في سائر فترات تاريخ البشرية قبل ذلك ولقد عرف الإنسان
في هذا لا يمكن للطيور أن تنافسه في القدرة على
الغمر على تحليل الشمس وقياس مسافتها من الأرض،
بعد هذه حيل من معرفة العناصر المكونة لها وزاد الإنسان
في هذه حيل الحركة والنقل إلى حد يمكنه اليوم من السفر بسرعة
تصل إلى 600 ميل في الساعة

بعد هذه حيل لفترات الإنسان تكمن في كيفية استعماله
في هذه حيل يمكن القول إنه لم يصل حتى الآن إلى ذروة
في هذه حيل ذلك الخيال، وكل ما حققه هو اكتشاف أنه يمكنه

ولكن بحرين " منه غير المنصوص في المادة التي تقع ملحوظ
مدعو إلى استعماله خطه أو حدة الخط تشكل بمساعدة الخيال
ويشكل أساس الخيال التركيبي

قرأ الكتاب بكامنه ثم عد إلى هذا الفصل وبدأ فوراً بتسجيل
خبايا في بناء جسم أو حفظ بحرين عكس من ذلك ويحوي على
فصل من الكتاب يعيد بناءه في كبدك بناءً على "الحفظ" تلك
نقد التعديلات لأكثر توافق مع حاجتك، ودون الحفظ في نفسها
رفع اكتمال هذه العملية نكروا قد أعيد بشكلًا مرسومًا نصبت غير
المنصوص. اقرأ هذا الجسم لأجزاء عابرة وذكر في الحفظ التي
تكون فيها بينا ونجست مع خطه تعديلات نكروا بعض قد عدت أو
خطوا بعض سلسلة خطوات يمكنك من تحويل الأفكار إلى
ما يساهم مادياً

القوانين التي تلودك إلى الثروة

إن الأرض وكل ما عليها، رأيت كدست حصينة غير مشوي
رثقت من خلال الأجزاء المجهرية للمادة بشكل متظم، وأكثر من
ذلك أن هذه الأرض وكل ذوات المادة بدأت في شكل خاتمة غير
مبسوسة ود كانت رعبه دفع فكرياً في الدوام الفكري هي شكل
من أشكال الطاقة، وعندما تبدأ بدفع فكري أو عة في جميع الماد
فأنت تخلق في جسمك "الشيء" ذاته الذي استعملته الطبيعة في صنع
الأرض وصنع كل مادة في الكون بما فيها الجسم والفضاء الذي تعمل
فيه الدوام بعمق

وحكما فيمكنك بناء ثروة بمساعدة قوانين الطبيعة التي لا
تغير، ولك يجب أن تعرف على هذه القوانين وتتعلم لغة
استعمالها وليس المؤلف من خلال التكرار وعن خلال مقاربه وصف
المبادئ من كل الزوايا المحقولة أن يكشف لك السر الذي جمعت
بواسطته كل الثروات وعلى الرغم مما قد يبدو بعضاً من ذلك، فإن هذه
السر ليس سرا على الإطلاق، فالطبيعة نفسها تعلمه على الأرض التي
حيث عليها، في الكون وسحروا المعنى حدياً وفي كل شكل من
أشكال الحياة

وسوف تفتح المبادئ التالية الطريق أمامك إلى فهم الخيال،
لذلك استوعب وافهم عما ما يمكنك فهمه لتكتسب عند هذه
في المرة الثانية وفهمها أن شيئاً ما قد حصل لتوضيح أكثر فأكثر
وتفهمها بطريقة أكثر شمولية ولا تتوقف أو تتردد عند دراستك هذه
المبادئ حتى تقرأ الكتاب ثلاث مرات على الأقل، وعندها لن
تستطيع التوقف عن دراستها والتعلق بها

تطبيق الإستخدام العملي للخيال

الأفكار هي نقاط البداية لكل الثروات وهي وليدة الخيال، يدرك
دعونا نخصص بعض الأفكار المعروفة التي أدت إلى ثروات هائلة
من أساليب بصحابة معديلات المجددة خاصة الوسيطة التي
يمكن بواسطتها إستعمال الخيال في سبيل جميع الثروات

مقدمة الإبيق

يلخص من ذهب أحد الأطباء الربيعين على جواهره

المدينة، ودخل يهتف إلى أحد التجار من الدب القطني وبدأ يثر مع الموظف الدب في المتجر، ودام حديثهما أكثر من ساعة وبعثت حانت ثم عاثر الطبيب المتجر وذهب إلى عرته وجلب بريق كبير عبقاً ومنعه حطب كبير (بمركز مخيمات الإبريق وأودعهم ختم المتجر

بعد فحص موظف المتجر الإبريق وضع يده في جيبه وخرج بعض الأوراق النقدية وأعطاهما إلى الطبيب، كانت عبارة عن ٦٥٠ دولار في كل واحد، هناك موصف وسلم حبيب إلى الموصف في استقبال قصاصة صغيرة من الورق كتبت عليها معادلة سرية، وكميات تلك المعادلة كانت تساوي حفاً منه منك وتكرير بالسية من الطبيب. فلك الكميات السحرية كتب ضرورية المعرف كيمية عنى الإبريق، ولم يعرف الطبيب ولا الموظف الثروة الصدهشة التي كان مقدراً لها أن تتدفق من ذلك الإبريق

وقد فرح الطبيب المصور يبيع الإبريق أربعين مقابل 500 دولار وكان الموظف يدهر بكل مدخرات حياته من أجل قصاصة ورق لإبريق عتيق، ولم يحمه أن بموظفه هذا الإبريق سوف يجعله ثرياً يتدفق لأن ما ابتاعه كانت فكره

فالحقيقة هي أن الموظف مرج التعليمات التي أعطاه الطبيب بحدده لم يكن الطبيب نفسه يعرف عهد شيئاً، وكانت تلك الدابة تكوكاكولا، والتي أصبحت تسمى وثروات لا تزداد تتدفق حتى اليوم فلا تزال تلك الفكرة قد مدخل على الرجال والنساء من الذين

يودعون محتويات الإبريق (رجاجات الكوكاكولا) إلى حلايين الناس في كل أنحاء العالم

وذلك الإبريق العتيق هو اليوم أحد أكبر مستهلكي السكر في العالم (تصنع شراب الكوكاكولا) بحيث يوفر وطبقه دائمة لآلاف الرجال ونساء العالمين في راحة فصب السكر، إضافة إلى العاملين في تكرير السكر وتوزيعه

كذلك تستهلك الكوكاكولا ستويلاً ملايين القناسي الرجاجية الأمر الذي يوفر وظائف لأعداد ضخمة من العاملين في صناعة الزجاج

كذلك توفر الكوكاكولا الوظائف لآلاف الموظفين الإداريين وبراء الحماية والإعلان في كل أنحاء العالم، وقد جلبت الثروة ١٩٠٠ إلى عديد من الملايين الذين صبحوا راسخاً بوضع المنتج (الكوكاكولا)

وقد حوّلت الكوكاكولا بدءاً من فكرة الإبريق العتيق مدبه صغيرة في جنوبي الولايات المتحدة إلى عاصمة تجارية لمقاطعة الجنوبية ومركز أعمالها حيث تقيّد اليوم مباشرة أو غير مباشرة كل أعمال المدينة وربما كل موطن فيها

وبعيد اليوم تأثير تلك الفكرة التي انجبت لكوكاكولا كل بلدان العالم من حيث توفيرها الوظائف والاستثمارات وقد ساهمت الشركة المنتجة لمقاطعة الإبريق العتيق في بناء وتشغيل إحدى أكبر المصانع في الولايات المتحدة حيث يتلقى الآلاف من الشبان التدريب في الإنتاج

وغير ذلك، يمكنه رجوعه الى الكولا ان تحدثت لكات
 بعضاً عاطفية عدة على القضاة والقبائل الذين
 من وقع مادي الكوكاكولا وعلى حاله لا يمكن ان
 بعدد ايسر باب الحد كادرا

في كل مرة تشاهد فيها كلمة كوكاكولا ان ليمر بطريقه الكثير
 من المال واستورد قد وسدت بعض فكرة واحدة وآل تحقيق الفكرة
 كان يعمل في المجال عندما مرّج ذلك الموطع معادلة لطيب الشويه
 بعدة اخرى ينتج الكوكاكولا

بذلك تولد برهة ونذكر في هذا الموضوع

تذكر أيضاً ان المخطوطات التي نفوذك إلى الغنى والنفوذ
 الموصولة في هذا الكتاب كتاب التوسيلة أو الوسائل التي تحدث بعد
 بعد الكوكاكولا في كل مدينة ومدينة في العالم. وتذكر أن لو
 تضمنها مبادئه في سلامتها ونعمها كالكوكاكولا هذه مبدع
 الناس تجعل إمكانية تحقيق حالة مصدقة
 في كل أنحاء العالم

هذا يمكنني أن افعل أو كنت أملك مليون دولاراً

تسبب عنه الساحة صنف على هذه الحالة
 بعدد الوسيلة وهذا الذي هو حاله في كل
 الذي يوتي في الجسد هذا الذي

فخلال دوايت لاحظ الكثير من العيوب في النظام التبريري واحد
 يمكنه تصحيح تلك العيوب لو كان رئيساً لإحدى الجامعات
 مسمم العربي على تطوير جامعة جديدة يمكنه فيها تعيد أفكاره من
 لاسانيه التبريرة التقليدية، وقد احتاج إلى مليون دولار تعيد
 وهذه فكان عليه أن يبحث عن المال، وبذلك هي المسألة التي
 بال ذلك العربي الطموح

لكن لم يحقق تقدماً في جمع المال المضطرب تأسيس
 جامعة، وكان في كل ليلة يحمل معه اللهم إلى غرضه عند النوم
 حظ معه في الصباح، ويحمله إلى كل مكان يذهب إليه حتى
 إلى أهله مضي عنده

وحيث أنه كان غلبت أيضاً فسرحت ما أدرك كما يدرك كل
 الذي يبحثون في الحياة أن الهدف المحدد جيداً هو نقطة البداية
 في جميع الإنطلاق منها، وأدرك أيضاً أن وضوح ذلك الهدف يفر
 بهوية والنشاط والطاقة عند دمجها بالترفيه المستمرة لترجمته إلى ما
 أنه ملأ

وعرف العربي كل هذه الحقائق ومع ذلك لم يعرف أين وكيف
 يضع يده على مبلغ المليون دولار، وكان يمكن له أن يتخلى عن
 شروعه ويقول: فعلاً إن فكري جيدة لكنني لست قادراً على فعل
 شيء لأنني لن أتمكن من جمع المليون دولار، وهذا ما كان يمكن
 له يحصل لكثير من الناس في أبحاثه ذاته، لكن العربي لم يفعل
 ذلك بل ما فعله وما فعله كان مهماً وأجيد من الضروري تعريضكم به
 من خلال تكلماته

في أحد أيام السبت جئت في عروشي نكر في طرد ورسد
جميع الجاهل الضروري لتتبعه خططي. وكنت مشغولاً في التفكير،
واستجبت لني عني مدى سكين ولم أتمكن من فعل شيء سوى
التفكير.

أوقد جاء وقت العمل.

أومكدا صممت في تلك اللحظة وفي ذلك المكان أنه يجب
عليّ الحصول على مبلغ مئتي دولار في غضون أسبوع كبد؟
أهتم كثيراً بالتعبئة وأهم شيء كان عندي هو شيء اتحدث به مراراً
بالحصول على المال ضمن فترة محددة، وغمرني شعور غريب بأنني
لم أختبره من قبل. فقد بدا كما لو أن شيئاً ما بداخلي يقول لي

اسمذا سم تصل إلى هذا القوار منذ زمن بعيد؟ فالمال كان
بالتفكير كل الوقت.

وبدأت الأمور تجري بسرعة فتمكنت بالتصحب وأعلنت لمر
سأقدم محاضرة في اليوم التالي بعنوان: "ما يمكن أن أفعله لو كان
عندي مئتي دولار".

استيقظت لكتابة المحاضرة والمهمة لم تكن مهمة صراحة لأنني
في الواقع كنت أكتب كتاب المحاضرة في ذهني عبر مدى
وانهيت الكتاب من منتصف الليل وذهب إلى غراسي وسمعت به
كامل من الثقة لأنني أصبحت قادراً على مشاهدة نفسي ملكاً للمليون
دولار حقاً.

في الصباح التالي استيقظت باكراً ونصبت إلى الحصول تم قرأت

المحاضرة ثم ركضت وسألت الله أن تُلقي المحاضرة لإنهاء الشجعان
أي يمكنه توفير المال المطلوب.

جاءت لي ليلة شعوب مرة أخرى بسك سحر، الله يا
لما كان قائم إلي، فحسنت إلى درجة أنني سببت المحاضرة في
المرل ولم أكتشف ذلك حتى وصولي إلى المنير واستعداتي
لأعائها.

كان نوع متاع "كثير" ولكنني متعب جداً مني من
الاحساس المحاصر، وهذا من ذلك الذي عملي الباطني بكل
المادة التي أحسنت إليها. وعندما تهيأت لإلقاء المحاضرة انقش
بكلية من أصدقائي وروحي من "حلامي" وسم أنكتم فقط
أر "الحضور" محاصر بل شعرت أنني أوجه كتمانتي إلى الله أيضاً.
ولقد أفعلت ما يمكن أن أفعله لو كان عندي مليون دولار بين يدي
سبب اللحظة التي كتب أملكها في ذهني عظيم مؤسسه ربوبية
عظمة حيث يمكن للشبان أن يتعلموا تنفيذ الأشياء العظيمة وفي
الوقت نفسه تطوير عقولهم.

وعندما انتهيت من إلقاء المحاضرة وقف رجل بهدوء في
مخبره المحصور وتوجه إلى المنير، ونصبت مما فعله ذلك الرجل
لكنه جاء ومد يده لي وقال: أيها العربي لقد أحيت محاضرتك
وأحببتني وأضأن أنك يمكنك حقاً تفيد ما فكت لو كنت تمتلك مليون
دولار ولأثبت أنني صدقتك أطلب منك أن تأتي إلى مكتبي في صباح
اليوم التالي لأعطيك مئتي ألف مليون دولار وأعطاني اسمه وعنوانه.

ودعيت العربي إلى مكتب الشخص المذكور الذي قدم إليه مبلغ

المليون دولار وأسس العربي معهداً للتكنولوجيا يعرف اليوم في
ولايات المتحدة بمعهد إيبوري للتكنولوجيا

وهكذا جاء مبلغ المليون دولار نتيجة فكرة، وخلف تلك
الفكرة كانت الرغبة التي غذتها العربي في حقها على ملق سكين،
ويمكنك التمحور في هذه بركة المهمة منه حصل على المال في
عشرون 36 ساعة من وصوله إلى قرير محدد في جهة بوجوب
بمليون فيه وصمم خطة محددة للحصول عليه!

لا يوجد شيء جديد أو فريد يميز ذلك العربي وتفكيره في
جمع مليون دولار وفي منه نصيب في الحصول على ذلك المبلغ
تكتسب به وسد ألامه كان يمكن أن يكون أمكراً مثله ويكر ناسي
الفره وسخلف هو عرر الذي وصل إليه في ذلك اليوم عند
العمود في دمه وكان بحره امور يحصل على من في خصه
أصبح!

بالإضافة إلى ذلك لا يزال الجبا الذي تمكن بواسطة العربي
من جمع المال جباً ودلاً مستعس وهو متوهم بك وتجميع ود
قانون عام يطلب اليوم كما في لأمس عندما ستمسه العربي سراج

كيف نحول الأفكار إلى أموال نقدية

لاحظ أن الموقف الذي اكتشف التكرارولاً والعربي كانا
يملكنا شيئاً مشتركاً فكلاهما درك الحقيقة البارزة بأنه يمكن تحويل
الأفكار إلى أموال بواسطة قوة الهدف المحدد إضافة إلى الحظ

محددة

وإذا كنت من أولئك الذين يؤمنون بأن العمل الشاق والأمان
يؤديان إلى الثروة وأنفس إنزع ذلك الإيمان من ذهنك فهو
ليس صحيحاً لأن الثروات عندما تأتي في كميات ضخمة لا تكون
العمل الشاق وحدها فربما تدب يدك بجوارب مع غضب
محددة تستند إلى تحقيق مبادئ محددة وليس إلى الحظ والصدفة

بمسكك عنه يمكن يكون ب الفكرة هي دافع فكري بحرفه
بمساعدة الخيال وكل الذين في مجاز المبيعات يعرفون أنه
بيع الأفكار من بيع البضاعة، بما لا يعرف بائع عادي هذه
المسيفة وهذا ما يور عدم نجاحه في المبيع

وقد اكتشف أحد العاملين في نشر الكتب المتخصصة الشعر
بمسك الكثير لكل العاملين في مجال نشر الكتب بشكل عام
بمسك ذلك الشخص أو الكثير من الناس يسعون لكتب على
أساس حوافه وليس على أساس محتوياته وهكذا ومن خلال تغيير
معد الكتب الذي لم يكر راجعاً من من يمكن من رفع نسبة
بمسك الكتب إلى أكثر من مليون نسخة دون تغيير في محتوى
الكتاب وكل ما فعله هو تبديل الفلاف الذي يحصل انصراف بملاف
يحصل حوافاً جديداً

ذلك الأمر على بساطته كان مجرد فكرة وكان وليد الخيال
لهذا لا يوجد أي سعر مقياسي للأفكار لأن صانع الأفكار هو
يضع السعر وإذا كان حادثاً يحصل عليه
وتبدأ قصة كل ثروة كبيرة صلباً في ذلك اليوم الذي يجتمع فيه

صانع الأفكار مع ناتج الأفكار ، مؤلفاً جملها بالإنجاز ، الأمر
وهكذا نجد أن أحد الأثرية أحاط نفسه بالشخص يعملون كل
ما لا يمكنه فعله هو بداته ، ولشخص يصنع الأفكار والشخص
يعملون تلك الأفكار بوضع التطبيق ، ويبدأ حقن نفسه وعمره في
كثيراً

وينطلق الملايين من الناس في الحياة أملين في حصول قوس
صانعة الاختراقات ايجابية مهمة ، ويمكن لتلك الاختراقات أو
أحدها على الأقل أن تجلب لهم حياة المظفرة ، لكن كذا الخطأ ما
هي تلك التي لا تعتمد على العمل صحيح أن أحدها مهمة ويعد
أهمها في حياتي فربما نعلم أنك كان لا بد لي من تكريس
من انجهد ونحرم بحظي تلك عروسة من أن تصبح ثمة ملزم
ثبتاً ومصدر قوة

ذلك الاختراق كان لندري السعيد في الثاني بالشخص ،
تحدثت عنه في الفصل الأول والذي زرع في ذهني فكرة مهمة
مبادئ للإنجاز في نفسه السجح ، وبعد استعاد الآلاف من الناس من
الاكتشافات التي حققها على مدى 24 سنة بعد ذلك ، تلك ومن خلال
الأبحاث التي أجريتها في ذلك المجال والتي تؤكد هذه الأفكار
وحسن الكثيرون ثروات ضخمة بفعل بعض المبادئ المذكورة من
نفسه السجح التي صممت على صياغتها وكانت لها مهنة ومهنة
لأنها كانت مجرد فكرة يمكن لأي شخص أن يطورها

صحيح أن الاختراق جاء من خلال فرصة لقاء لكن الأهم كان

التصميم ووضع الهدف وتحليله والرقابة في تحقيقه والجهود
المتواصلة على مدى 25 سنة لتلك العرصين مرغبتين لم تكن رغبة
عادية نجحت أو فشلت الإحباط وحياة الأمل والإنهزام الموت
لنا ، والتدوير من قبل الآخرين تأتي صبيح ونفي ، بل كانت رغبة
حارقة مشتعلة وكانت حاجباً

وعندما زرع ذلك الشخص الفكرة في ذهني لأول مرة صدمت
ما عيشته وملاحظتي وحققها بأن بيدي حية وبالتدريج أصبحت
" عملاقة قرناً بدانة بحيث عشت في عبي صديقي وملاحظتي
" بل ذهني إلى العمل ولكن الأفكار هي كذلك فأنت ، أولاً
" من الحياة والعمل والتوجيه لأفكار نكتب قوة بداني شجرت عبي
كل ما يطورها ويراجعها

والأفكار هي قوى غير مضمونة لكنها تمتلك قوة أقوى من
" ، الذي يتجها وهي سميت قوة العيش والاستمرار حتى بعد ذلك
ذلك للدماع

farfoura
liilas

التخطيط المنظم

تبلور الرغبة في النشاط والعمل
هو الخطوة السادسة نحو الغنى والثراء

قد تعلمت حتى الآن أن كل ما يصعبه الإنسان أو يعتسكه يبدأ
من شكل من أشكال الرغبة وأن هذه الرغبة تبدأ رحلتها من المجرّد
رسم مرسوم من خلال ورشة الخيال حيث تصنع وتُنظّم خطط
بحرين الرغبة إلى مادة.

وبعد عنك الفصل الثاني من هذا الكتاب اتبع ست خطوات
محددة وتطبيقية في حركة أولى باتجاه ترجمة الرغبة إلى مال،
- حدد تلك الخطوات هي تكوين خطة أو خطط محددة تطبيقية
مطبق تلك الترجمة.

ولأنّ عنك كيف تبني لنفسك الحفظ التطبيقية كالتالي

وسع تحالفاً مع مجموعة من الأشخاص الذين تحتاج إليهم
وسع وتنفيذ خضعتك أو خططك لجمع المال حيث تستعمل مبدأ
مجموعة العقلية الذي يوصف في فصل لاحق، ومن
ضروري جداً الالتزام بهذا المبدأ وعدم إهماله

(ب) قبل تكوين تحالف المجموعة العقلية أو «دماغك المتكبر»
 حدة ما هي المميزات الحسية والمنطق التي تقدمها أنت لاعتقاد
 هذه المجموعة مقابل تعاونهم معك، فلا يمكن لأحد أن يعرض
 تولدت طوبى دون تعرض ما. ولا يمكن لأي شخص حلق
 وذلك أن يطلب أو يتوقع من الآخرين العمل معه من دون
 تعرض مناسب رغم أن ذلك التعرض قد لا يكون دائماً
 على شكل مال.

(ج) نظم عقل جميع مع أعضاء «مجموعتك العقلية» أو دروس
 التفكير مرسى في الأسرع على الأقل أو أكثر من ذلك. قد
 حتى تصدوا معاً إلى عبادة الخطة أو المخطط للضرورة لجميع
 حال.

(د) يجب أن تحافظ على الانسجام الكامل بين كل عنصر
 مجموعتك العقلية لأن عدم توافق ذلك يربطك إلى انصراف
 ولأن مبدأ الاستعداد بمجموعة دماغك المتكبر لا يتحقق إلا في
 حال وجود الانسجام الكامل بين أعضائها
 واسط في ذهنتك التحقيقات التالية

أولاً أنك متورط في مشروع ذو أهمية رئيسية بالنسبة لك
 ولتأكد من النجاح يجب أن تبحث حصة لا حصة فيها

ثانياً يجب أن تمتلك مبادئ متفوقة في الحجة والتعليم والتربية
 والقدرة الذاتية والجمال أكثر من العقول الأخرى، وهذا المبدأ يساهم
 مع الأساليب التي اتبعتها كل شخص جمع ثروة كبيرة.

ومع ذلك ما من شخص واحد لديه الحجة والنفس والعز
 الثانية والمعرفة لتأمين جمع ثروة كبيرة دون تعاون ومساعدة من
 أشخاص آخرين لذلك يجب أن تكون كل خطة تبنها هي بحيث
 لجميع الثروة كاساً مشتركاً بين كل عضو في مجموعتك
 ملك أو مجموعة دماغك المتكبر معاً، يمكنك أن تعرض خططك
 لك. قد أو جريئاً، لكن تأكد من محض بدء الحجة وانموقة
 عليها من قبل أعضاء في تحالف مجموعتك العقلية

113 فاشلت خطتك الأولى - جرب غيرها

1. تم فشل الحجة الأولى التي تبناها بجمع مستبد، بحجة
 2. إذا فشلت الحجة الجديدة، استبد بها أيضاً وهكذا حتى تصل
 3. الخط الذي يحدد النتائج المطلوبة وهذا هو الموضوع الذي
 4. مع بعض الرجال بسبب عدم مشاركتهم على صبح خطط جديدة
 مكان المخطط التي فشلت

ولا يمكن لأكثر الناس ذلك أن يتجهوا في جمع المال - أو لي
 1. مع «دع آخر» - بوب خطط تعييدي وفائدة مستند واحفظ هذه فكرة
 2. من رحت وتذكر عندما نفس خططك أن الانهزام انصرفت بسر فشلاً
 3. إذا وقد بقي فقط أن خططت ثم نكرت سببها ذلك اصبح خططك
 4. من البدء من جديد

يجب أن يعني الانهزام الموقف ذك شيئاً واحداً فقط هو الصخرة
 1. 2. بوجود خطأ ما في خططك، فالملايين من الرجال يعيشون
 ويهشون حياتهم في اليأس والفقر لأنهم يعتقدون إلى خطة سيئة
 تمكنهم من جمع الثروة.

ولا يتلقى الإنسان خدمته إلا عندما يحلّى من خطته - وهي
دعته على الأمل

نقد وجه صانع السيارات الشهير هيري غورد الإنهرام الموقت
بس فقط في بداية صناعته في إنتاج السيارات بل حتى بعد وصوله
إلى القمة فأوجد خططاً جديدة وتابع مسيرته

نحن نرى دائماً رجالاً جمعوا ثروات طائلة لكننا نلوك
بمصارفهم فقط ولا نسير إلى هرائهم العرفه التي كان عيهم حقيقه
قبل الوصول إلى النجاح

ولا يمكن لأي شخص بيع فلسفه هذا الكتاب أن يتوقع جمع
ثروة دون المرور بمحالات الإنهرام موقت وعندما تصل إليك هذه
الهريمة أو النكسة الموقته إقبها كعلامة بأن خططك ليست سليمة -
أعد صياغة لك الخطط وأبهر مرة أخرى باتجاه هدفك المشود
وهذا التحديب من مشروحك قبل الوصول إلى الهدف تكون من
«الهدريس» والهدرب لا يمكن أن يقرر والفتن لا يمكن أن يهرب
أكتب هذا القول الأخير على ورقة بالأحرف الكبيرة وضعها في مكان
يمكنك مشاهدته كل ليلة قبل النوم وكل صباح قبل الخروج من
المنزل

وعندما تبدأ باختيار أعضاء مجموعتك العقلية المستقرة إسع
لاختيار أولئك الذين لا يتراجعون أمام الهريمة

يؤمن بعض الناس بمساقلة أن المال فقط هو الذي يجعل المال
وذلك ليس صحيحاً فالرغبة التي تُحوّل إلى ما يساويها مالياً من خلال

المال - الموصوفة هنا هي «الوكالة» التي يتم عبرها صنع المال
فالمال في حد ذاته ليس إلا مادة غير متحركة، فهو لا يتحرك ويتحرك
أو يتكلم بل يمكنه «الاستماع» عندما يدعو الشخص الذي يمكنه
دعته

مخطط بيع وتسويق الخدمات الشخصية

التخطيط الذي ضروري للنجاح في أي مشروع مُصنّف بجمع
- مثلاً أقدم فيما يلي تعليمات مخصصة لأولئك الذين يجب أن
يبدأوا مشروع جمع ثروتهم ببيع خدماتهم الشخصية

وما يشجع هؤلاء هو معرفة أن كل الثروات الكبيرة بدأت صعباً
- من أن تكون النوع من خدمات شخصية أو من خلال بيع
- ما لا يمكن للإنسان بديله من ممتلكات بعدل المعنى وشراء
سوى الأفكار والخدمات الشخصية*

معظم الفكرة يملأون كالتابع

يوجد بشكل عام نوعان من الأشخاص في العالم أحدهما النوع
المعروف بالثقافة والآخر بالتابع، لذلك حله من البداية إذا كنت
- أن تكون قائد في مجالك ، أن يبنى دعماً والفرق في المردود
كثير جداً بين الاثنين فلا يمكن للتابع أن يتوقع المردود الذي
يحقه القائد على برعه من الكثير من الأسع في تكون حصاً بوضع
ذلك المردود

وليس من العار أن تكون تابعاً ومن ناحية أخرى ليس من

المستحسن أن تبقى تبعاً ومعظم الدماء العظم بدنياً سباعاً أصبحوا قادة عظم لأنهم كانوا أذعاً أدكياء ومع قليل من الحالات الاستثنائية لا يمكن تزيين الذي يكون نابعاً غير ذكي للقائد وأن يصبح بدوره قائد فعلاً، والرجل الذي يمكنه أن يسبح وعباً بكل فعالية هو قائد الرجل الذي يسبح ليصبح قائداً بدوره وبسرعة والتلعب الذكي لديه الكثير من المزايا الحسنة وهي يهتأ الحصول على أسرار القيادة من قائده

صفات الرئيسية للزعامة

المتاحر المهمة للزعامة هي كما يلي:

- 1 - الشجاعة غير المروعة التي تستند إلى معرفة الذات ومعرفة المجال الذي يعمل فيه صاحبها ولا يمكن لأي تابع انقضي أن يهيم عليه لأنه تفتقر الشجاعة والحق بالضرر ولا يخضع التبع الذكي نهكاً قائم منذ طوبه
- 2 - ضبط النفس - لا يمكن للرجل الذي لا يستطيع مقاومة غبط انفس أن يضبط الآخرين، ويُعد ضبط النفس مثلاً ومرسماً يمتطيه القائد لأتباعه ويلتزمه الأذكياء بينهم ويفقدونه
- 3 - الإحساس بالعدل دون الإحساس بالعدل وعدم التحيز لا يمكن للقائد أن يفقد ويحافظ على احترام وولاء أتباعه له
- 4 - صروح القرار والعزم لا يمكن لرجل يُدعى بزعيم في غيره أن يظهر أنه ليس متأكد من نفسه أن يفقد الآخرين مجد
- 5 - صروح التخطيط المحدد يجب على القائد نتائج أن يحسنه

عمله ويعمل على صياغة خطط خاصة به، والقائد الذي يتحرك بحسب الشخص دون خطط تطبيقية محددة، هو مثل سبعة

دون وقته، سرعان ما يرتطم بالصخور

8 - عادة يقلل جهد أكثر من المطلوب منه أحد شروط الزعامة، ضرورة الإزالة والاستعداد من قبل القائد لثبات أكثر مما هو مطلوب من أتباعه

9 - الشخصية الممتنة لا يمكن بشخص نحسب والعاشق أن يصبح قائداً ناجحاً فالزعامة تدعو للاحرار ولا يمكن للتابع احترام قائد لا يملك معظم أو كل عناصر الشخصية الممتنة والنازعة

10 - التفهم والتعاطف يجب أن يتماثل القائد مع أتباعه ويجب أيضاً أن يفهمهم ويعتبر مشاكلهم

11 - الإحاطة بالتفاصيل تدعو القادة الناجحة إلى رجب (الحاجة لكل تفاصيل موقع القيادة وموضوعها)

12 - الاستعداد لتحمل المسؤولية الكاملة إن القائد الناجح يجب أن يكون مستعداً لتحمل مسؤولية الأخطاء والنواقص عند أتباعه، وإذا حاول رمي تلك المسؤولية على الآخرين لن يلقى قائداً وإذا أخطأ أحد أتباعه ولم يظهر مهارة يجب أن يعتبر القائد الفصل الحاصل فشلاً له حيث يتحمل النتائج على كونه ولا تكون المسؤولية على التابع بثلثاً

13 - مبدأ التعاون يجب أن يمتد القائد ويطلب مساً الجهد التعاوني ويكون قادراً على حث أتباعه لفعل الشيء ذاته فانقيادة تدعو إلى القوة والقوة تدعو إلى التعاون

من جهة أخرى يوجب موعلاً من القيادة، الأول والأكثر فاعلية هو القدرة بمواقفه وتماثلها الأتياع والثاني هو الزعامة بالقوة دون موافقة وتماثلها الأتياع

والثالث ملاءمة بالبراهين على أن القدرة بالقوة لا تدوم طويلاً، وما يشهد على ذلك هو سقوط واختفاء الدكتاتوريات أو القيادات المستعرة، وقد بقي أن نأخذ لا بجمع بعبارة المعروضة فقد مره لأمثله تاريخية على ذلك هي قيادة نابليون، موسوليني وهدن لزعامة هؤلاء الدجور، وهكذا فإن العبارة بالمواضع وتماثلها من أول الأتياع هي الشكل الوحيد للقيادة التي تدوم

يمكن لرجال أن يغير القادة المعروضة مرتين ومرحب بكم أن يملأوا ذلك بإرادتهم

ونشمل ألقابها بالمواظقة والتماثل تطبيق كل العناصر التي وُصفت في الصفحات الأخيرة، إلى جانب عناصر أخرى، وسوف يجد الرجل الذي يجعل هذه العناصر فاعلة فاعلاً وفعالاً بالقدرة هي أي من مبادئ الحياة

عشرة أسباب رئيسية لفشل القيادة

أما الآن إلى الأخطاء الرئيسة للقادة الذين يفتلون، لأنه من الضروري معرفة ما لا يجب فعله، مثل معرفة ما يجب فعله بالقدر ذاته

1 - عدم القدرة على تنظيم التعاضد يدعو القادة إلى القدر

على تنظيم التعاضد والإحاطة بهاء، فلا يمكن تفاد الأضرار أن يتم، فمجرد أن فعل أي شيء مطلوب منه في إطار قيادته وعندما يحرمه الرجل سواء أكان قائداً أو تابعاً بأنه لا يشعر كثيراً عن تغيير خططه أو عن توجيه الانتباه لأي حالة طارئة يكون في الحقيقة قد اعترف بعدم فاعليته ويجب على القائد أن يجمع أن يحيط بكل التعاضد المتصلة بموقفه وموضوع قيادته وهذا يعني بالطبع أنه يجب أن يمتلك القدرة على تكيف مبادئ قائدين بعيد الأمور الشخصية.

عدم الاستعداد بتنظيم الخدمات البسيطة حد أن القادة العديم مستعدون في حسابات معينة لطلب تأدية جهدهم قد يفتنون هم في أحيان أخرى تأدية من قبل الآخرين والسيطرة التي يجب أن يلتزم بها كل القائد لقائمين ويحرمهم من أن أعظمكم هو القائد على خدمتكم جميعاً

مع محدود المعرفة دون استغلال تلك المعرفة لا يكافئ الحالة لرجال على ما يعرفونه، بل يكافئهم على ما يسمونه أو يحلون الآخرين على فعله

4 - الحروف من مائة الأتياع سرعان ما تحول القائد إلى جدار من أن يستولي أحد أتياعه على قيادته تلك المخاوف هي حقيقة قائدات القادة يدرّب أتياعاً يوكل إليهم بإرادته أي من التعاضد المتعلقة بقيادته وموقفه ووضعهم ويهدهم بطريقة خط يمكن للقائد أن يضاهيه تأثيره ويوجهه إلى أماكن ومجالات متعلقة ويوجه انتباهه لأمر كثيره والحقيقة

الخاصة هي أن الرجال يكافلون أكثر على قدرهم في جسر
الآخرين يزدون الأفعال والمهمات أكثر مما يمكن أن يكافؤوا
على جهودهم الباعث

ويمكن للقائد الفاضل الفعال غير معرفته مهمة ومن خلال
جاذبية شخصيته وسحرها أن يولد فعالية الآخرين ويعتبر
على أن يستخدموا أكثر وأفضل مما يمكن أن يفعلوه من دون
مساعدته وقيادته

5 - النقص في الخيال لا يستطيع القائد من دون خيال أن يواكب
التحولات المتغيرة ويضع الخطط المرجحة بدقة في تلك المتغيرات
بعديا

6 - الأناية إن القائد الذي يتدعى شرف العمل الذي بعده تبايعه
الامتياز والكراهية، والقائد العظيم حقا هو الذي لا يتدعى ذلك
نفسه بل يسعد لتكريم أتباعه بذلك لأنه يعرف أن معظم الرجال
يتبعون جهودهم بالتكريم المعنوي وبما أكثر من التكريم المادي

7 - الإسراف في الشهوات لا يحسن - لا بدع الزائد المسرف
شهوته والإسراف في كل شئ مما يفسد من يقضي على
ويعمره كل من يمارس

8 - عدم الرواد ربما يكون هذا الخطأ على رأس القائمة، فالتفاد في
وفي كسبه وعوده وأحواله والذي لا يحدث ولا ضعف في
هم أصلي وأدنى منه فونه لا يعارض على فانه يفتقر طوره
وعدم الوفاء يجلب الاحتقار من قبل الآخرين وهو أحد أكثر

حبيب البشر هي كذا مدارس الحياة

السلط يمارس القائد القدر فادته الشجيرة وليس بصعوده
مع المحوف في قنوه - أنصاعه، والذائد الذي يحد أن يرفع
انطباع السلط والسلط في أتباعه يأتي ضمن فئة القيادة بالعوا
وإذا كان القائد حقا قائداً لن يحتاج لإعلان قيادته إلا من خلال
سلوكه ومن خلال صدقه ونهجه وعدم تحيره وبهذه الأ
أعرف ماذا يفعل يعرف مهمته جيداً

10 - التشدد على الأتباع لا يفرغ القائد الكنوة لقباً يعطيه احترام
لاتباع له، فالرجل الذي يتخذ على قلبه يعمل الأمور لأخرى
التي يجب التشدد عليها، فيجب أن تكون الأبواب إلى مكتب
القائد المفتحة معترضة أمام كل من يرغب في الدخول وحيث
يكون أماكن عمل القائد متحررة من الشكليات والأبواب
مده هي أكثر ميقات الفشل في القيادة وأي واحدة منها كانه
- ذلك الأمر، لذلك ندرسها بعمق إن كان طمع من القيادة
وبأنه من أنك خال من تلك الميول

بعض المبادئ التي تتطلب القيادة الجديدة،

قبل أن أتبي هذا العمل ألفت أتباعك إلى قليل من مبادئ
العمل التي انحصرت فيها مستوى القيادة والتي يمكن فيها لتجديد المجهود
من القاديين أن يجدوا فرصاً كثيرة

أولاً يوجد في حق القيادة طلب شديد ومتواصل على
لهاديين جدد

ثانياً: يتصلبه العمل المصنوعي الحديث مجلداً متواصلاً في

ثالثاً: تتعذب الصناعة المالية جدد ويجب على المالك الجديد
في مجال الصناعة المستطمية، أن يعتبر نفسه مسؤولاً عاماً تكون
واجباته إدارة أعماله والأشخاص العاملين معه بطريقة لا ترحي
بالقسا على الأفراد أو المجموعات المالية حتى يدرم ونسب
تداوله

وأياً إذا بعض المهن والحرف مثل القانون والطب والرب
فرض اليوم نوعاً جديداً من التمديد والزيادة خصوصاً في حق
حيث يجب على الفاعل فيها أن يجد الطرق والوسائل لتعليم
كيف يطبقون المعرفة التي يملكونها في مهنة وحرف يتركون
المنصب المعنى أكثر من النظريات.

عامة سرف يحتاج العمل الصالحين إلى قوة جده.

لكي توجد حقول أخرى كثيرة تتوفر فيها الفرص لقادة جدد وسرع عديد من انقياده هاماله بتغير سرعه وهده بصي انه يحكر لا المحاولات التي يتم عبرها سحرهم هذه التغيير - ان تكلف هم نجد والمحاولات التي ومضت في انقراض انبيائه هي "في محمد" وغيرها مسار الحضارة

مدير وعمل نظام طلباً للوظيفة

المعلومات المقدمة عن هي نتيجة تحيرة سنوات هذه مياعلت

فَمَا أَتَىكَ مِنَ الَّذِينَ هَاجَرُوا عَلَىٰ قُلُوبِهِمْ مِثْلَ شَأْنِهِمْ فَمِنْهُمْ
مَنْ قَدْ بَغَىٰ اللَّهَ وَالرَّسُولَ لَمْ يُغْنِ عَنْهُمُ غِلَظُهُمْ مِنْ
عَذَابِ اللَّهِ ذَٰلِكَ فِي خَلْقِهِمْ لَعَلَّ هُمْ يَرْجِعُونَ

١. الإعلان في الصحف والمجلات - وهذه وسيلة يعطي نتائج
أفضل من غيرها في الحصول على وظائف مناسبة ووافقة
إدارية عالية. أما طلب وظيفة معينة أو مركز معين فيحتاج إلى إعلان
تفصيلي ويأخذ بصورة إذا كان من المراتب الشاهقة لأنه يجذب
الانتباه أكثر من الإعلان العادي. كذلك يجب تحضير حيفة الإعلان
من قبل شخص مختص وهو كيفية صياغة بيانات طالب الوظيفة
بشكل مناسب.

2- تقديم طلبات التوظيف المباشر في مكان العمل وتكون
موجودة إلى الشركة أو الشخص الذي يحتاج إلى الخدمة التي يمكن
أن يقدمها الموظف، ويجب أن تكون الطلبات معبأة على لأنة
مادة يدوية معط اليد. ويترك طلب التوظيف لمدة مختصرا
في حاسب الوظيفة ويمكن الاستعانة بمختصين لتحضير
الطلبات والاستعلامات وموجز المعلومات الشخص

3 - طلب الوثيقة غير المماراة الخاصة لي غير الشخص
أ. من شخصه طرد الزوجه وما يصح بهي خالف
ب. من دولة صاحب المص غير صديق مشترك وهذه الوثيقة
« خصوصاً في حالة أولئك الذين معاً » بصفة « على م ك
ب. غير في طرجه أنفسهم على أي مدى الوضائف

4 - طلب الوظيفة بمقتضى شخصية يمكن في بعض الحالات أن يقدم طالب الوظيفة نفسه ذاتياً إلى صاحب العمل ويؤكد ذلك ببيان مؤهلاته

المعلومات التي يجب أن ترفق بطلب الوظيفة

تُجمع هذه المعلومات في بنية موجزة تُحضر كما يحق للمحامي عليه أداء المحكمة ويستأنس بحالات التي يكون فيها طالب الوظيفة خيرة في هذا المجال يُمنح امتياز شخص خبير في هذا المجال فأصحاب العمل خصوصاً التجار يوثقون هذه أسماء معروفين من وأسماء اندماجه والتقديم في وصف مهتمين برباس وهكذا يجب على طالب الوظيفة الذي يحرص على إعداد بعض شيئاً مماثلاً ويجب أن تبرز المعلومات التالية في البنية الموجزة

1 - المعلومات الثبوتية: اذكر باختصار ولكن بوضوح - التعليم الذي حصلت عليه والبيانات التي تخصصت فيها وأسباب اختيارك لهذا التخصص

2 - الخبرة: إذا كنت تملك خبرة متصلة بالوظيفة التي تسعى إليها يجب بحريتك بالتعميل وأذكر أسماء وعاين الأشخاص الذين عملت معهم وتأكد من إبراز أي خبرة خاصة قد تريد من صاحب المركز الذي تسعى إليه

3 - لائحة بأسماء المراجعين الذين يترفعون عنك: ترفع كل

شركة أو مؤسسة أو صاحب عمل هي معرفة كل شيء سابق عن الموظف أو طائفة الوظيفة الذي يمكن أن يعمل لديهم خصوصاً إذا كان يسعى إلى مسؤولة بذلك يرفق طلب الوظيفة بالأسماء التالية مع

دعاه

(أ) أسماء أصحاب العمل الذين عملت لديهم سابقاً

(ب) أسماء الأساتذة الذين درست معهم في المدرسة أو الجامعة

(ج) أسماء الأشخاص بالذين يمكن الاعتماد على تقييمهم بك مؤهلاتك

4 - تلتصق بطلب الوظيفة صورة شمسية النقط مؤخر في وقت بعد من تقديم الطلب.

5 - تحديد المركز الذي تسعى للحصول عليه: تجلب طلب طلبه بشكل عام دون وصف دقيق للمركز الذي تسعى إلى الحصول عليه ولا تطلب أي مركز كان فذلك قد يشير إلى ضعف في مؤهلاتك

دعاه

6 - اذكر مؤهلاتك التي لا بد من المركز المطلوب الذي تسعى لتقديم إليه وأيضاً تفاصيل كاملة عن السبب الذي يجعلك تقبل أنك لستك المركز. وهذا الجزء هو الأهم في حسب التوظيف لأنه قيل كل شيء الاهتمام الذي يوجهه صاحب الوظيفة بطلب

7 - اذكر أنك توافق على العمل تحت أسمى اختياره ولا تعتبر

هذا الأمر ضرورياً لأن التجربة حتمتني بأنه متدرأ من شئ خلد
 في بعده فوجهه بطيب الوطيه و...
 تلك العربة الأخيرة هي كل ما تحتاج إليه وهذا الطيب يلد
 بشير صاحب العمل تلك تلك الثقة بمقدورك على مراء المرد
 لسمي إليه وهو مفع في أغلب الأحيان ووضح في ذلك هذا

أولاً في هذا

ثانياً في هذا

ثالثاً في هذا

٤ - يجب أن تغطي البنية الموحدة في طلب التوظيف
 ورجاءك بنوع العمل الذي تقدم للحصول على وظيفة فيه
 تقدم طلب توظيف في أي مكان هذا...
 لسمي لسمي في لتعداد على نوعه و...
 الموحدة وسوف يتم...
 على سعة أفاقك وخيالك وختامك الحقيقي يخلص...
 سمي في

...
 ...
 ...
 ...

لا تقنن كثير (ثالثاً كلمة البنية الموحدة التي...

...
 ...
 ...

وعليك أن تتذكر أمراً آخر هو الأمانة والشفافية في ترميز بياناتك
 ، لأنها تشير إلى الجهد والوقت الذي بذلته في تحضيرها
 لقد ساعدت شخصياً الكثيرين في تحضير بيانات من مؤخراتهم
 - بهم - مبتدئة ومدعشة إلى درجة أنها أثبتت الموثوقية بعدد
 من مقابلة شخصيه مع رب العمل

بعد الانتهاء من كتابة البنية الموحدة تكتب جيداً وتكتب عليها

... من مؤخرات

... طيف

... يطلب التوظيف

قد يكون من الأفضل تقسيم البنية والطب مخصص على لآله
 ، كل لثقة ومطابقة وترتيب وعلى أفضل أنواع الورق وأن ينفذ
 بالفضل تعدد مع بيديل لسم الشركة إن كان التقديم على شركت
 ووظائف عدة حيث تكون هناك سح عدة من البنية وطيب التوظيف

كذلك يجب إرفاق البقة ذاتها بصورتك الشخصية

من ناحية أخرى يعرف كل المصير في مجال المبيعات أو
العمليات الأولى التي يكونها الآخرون عنهم هي التي تقوم، وهكذا
تكون البقة الموجزة عن المرفقة بطلب التوظيف هي بقاء خدماتك
التي توفر الانسجام الأول هناك. لذلك اعني بترتيبها في يوم
العمل فكم أن طالب الوظيفة يبحث عن كل ما هو له أن يمدد
صالحه وظائفه وإذا كان المركز الذي نسعى إليه يستحق الجهد
فهو قد يستحق الشغل وحده في كل ما ينص على من تقديمه
من قبله، قد قدمت خدماتك التي ربه العمل بطريقه صحيه اليه ان
تحتك مميزات فريدة بث من المحتمل أن تحصل على مرسوم مد
أكبر مما يمكن أن تحصل عليه لو كان تقديمك صحت قد
وعاداً

كيف تحصل على المركز الذي تصبو إليه

كل شخص يجب القيام بالعمل الذي يظن أنه مناسب
والعامة يعرف العمل ماله، والفرصة والفرصة سديه والكاتب هذه
ويجده أولئك الذين لا يملكون مواهب فنية محددة جهودهم للعمل
في حقول التجارة والصناعة

وبوفر معظم البنات نفاقاً وأماماً من مختلف المهن بدءاً من
الزراعة والصناعة وصولاً إلى التجارة وإلى المهن الحرة مثل التعليم
والخدمات والفن

أولاً حدد «المنصب» نوع العمل الذي تريد، وإذا كان غير
مؤثر ربما بإمكانك المساعدة في توفيره وإيجاده

ثانياً حدد الشخص الذي ترغب في العمل معه أو الشركة التي
تريد بالعمل فيها.

ثالثاً اجعل على دراسة رب العمل المرغوب من ناحية طريقته
في العمل ومعايشته للموظفين وفرص التقدم عنده

رابعاً من خلال حديثك مع موهبتك ومديرتك بصور
تقديمه واجعل على تخطيط الطرق والوسائل الكفيلة بإبراز
مميزاتك ولذا ذكر انني يمكن أن تقدمه بأبوع التطور
التي يمكن أن تحفظه

خامساً لا تفكر كثيراً في مدى توفر فرص العمل وتأثر عن
بعض أن توفره أنت

سادساً بعد تصميم الخطة في ذهنك تعاود مع كاتب محترف
معه بشكل أسير لتصل كمي

سابعاً حدد هدفك أو خطتك مع الشخص المناسب والذي
هو مسؤول لأن كل المرحله الباقية جديده عليه، فكل شركة
تحتل بمكانهم. يعطى أي شيء به فمه سواء كان على
الذكاء أو الخطة أو العلاقات وكل شركة عندها فرصة للرجل
بذلك خطة عمل محدده يمكن أن تكسبه منها الشركة

لقد يستغرق مطير طلب التوظيف واليلة الموجزة والخطة

الكفاءة يوماً أو أوسع عنه لكن ذلك يعرضنا لمخاطر
والفرصة الثانية التي يحصل عليها والحصول على اعتراف بكفاءة
هو الأمر الذي يوقو عليك سبيل من العمل العادي بأجر عادي
ويؤد الوقت المطلوب لتحقيق الهدف المعنى وكل شخص
و يدعى في منهج الطريق محدود في سبب الحصة يكون قد
دلت بالتخطيط المأمور والمنظم

الطريقة الجديدة في تسويق الخدمات

يجب ان يدرك الرجال والنساء مديين يرضون في
خدماتهم في نفس المجالات المستخدمة للتعبير التي حصلت
بها العلاقة بين أرباب العمل والموظفين على أنهم لأد
مستجابة بين هؤلاء منصبح برهاناً من الشراكة المتكورة من

(أ) رب العمل

(ب) الموظف أو صاحب

ج، الجمهور الذي يتلقى خدمات العمل

بعد هذه الطريقة في سويين خدمات جديدة لأسباب عدة
أرباب العمل والموظف في مستقبل سيكونون ومالاً، مؤمنين
الجمهور بينما في الماضي كانوا يتجاهلون أنفسهم يحصلون
افضل مساومات بعد ان ينظر عما قد كانت تلك المساومات
حسابه الجمهور أو الزبائن الذين يعملون على خدمتهم

وهكذا فإن المجاملة والمصلحة هي الخصائص المميزة لتسويق

منذ اليوم، لنك توجه بطاقتك لتتوظف مباشرة إلى الشخص الذي
في خدماتك الشخصية وليس إلى الشخص الذي يعمل عنده، لأن
العمل والموقف في نهاية الأمر كلاهما موزعان لدى الزبائن
وما في خدمة الزبائن بشكل جيد ينكسر ذلك تحسرة عالية، وفي
مدية تقديم تلك الخدمات على غيرهم من الشركات وكنت تعرف
كان منفضل الرسوم في الماضي يفرح أبواب العازل ليجتمع
يوم دون اختيار للمجاملات بينما تجده اليوم يقدم نفسه بلقاء
كـ يلو كما لو أنه يؤدي خدمة لك يجمعه تلك الرسوم خصوصاً
كانت تلك الخدمات من كهرباء وهاتف ومياه وغيرها تلذم من قبل
خاصة ومن خلال خبرتي أروي لكم كيف أن سوء معاملة
الذين على إنتاج وسريع المحم انهجري في تسويق ساجهم كـ
... كـ... في الماضي في سويين النقط ببقام بدسهمه دانه
ر بداية الثورة التقنية في الثلاثينات من هذا القرن

ما ورد في كتابي طار السوي بتوظيفاً هو جديد بناء
الذين يمكنهم خدمات شخصية يسهرون بتسويقهم ولإبلاغهم كـ
على ما نحن عليه وتصل إلى ما حصل إليه بسبب ملوكه ونعش
سبب والتشيجه الذي يوجه عمال النجارة والمبان أيضاً على
... يحدد موقعهم لافضادي

... كـ... وبوعية وروح الخدمة التي تؤديها

منذ أصبحت حتى الآن أسباب النجاح في تسويق الخدمات
مبة ولا يمكن لأي شخص أن ينجح في ذلك دون تحيين ولهم

ونطبق سبب الأسماء على كل شخص أن يعمل سَوَاءً لخدمة
الشخص وتعمل كمية ونوعية وروح تلك الخدمات على تحديد
الاجر الذي تتلقاه وديمومه العمل إلى حد كبير. وتسبق الخدمات
الشخصية بشكل فعال (كما يعني صنع سوق عالم لها) يجب أن يتم
ذلك اشخص ويسع معادته الكمية ودرجته الروح. ويحدد
روح يعود مع الآخرين و"الروح" هي معيار البيع له
حيث تصبح هذه المعادلة إحدى هادته

دعونا نحلل هذه المعادلة لتأكد من فهمها بوضوح

1 - تعني نوعية الخدمات تأدية كل الخاضع المصلحة بين
الوظيفة والعمل والسعة أكثر الوسائل فعالية ويحدد حجم
فعالية.

2 - تعني كمية الخدمة تأدية كل الخدمات التي يكون بمقدور
الشخص تأديتها في كل الأوقات بهدف زيادة تلك الخدمات
لحسين الثروات بعمل الآخرين والخبرة وتشد هنا مرة أخرى
نكرين «العادلة» بمعنى الدأب المتواصل على تقديم الخدمة

3 - تعني روح الخدمة الدأب والاحتداد على سلوك متوافق
ومقبول ومسحوم مع الآخرين خصوصاً الرباني و«روح» يصنع العدا
المفيد مع الزملاء والزملاء

لست كمية ونوعية الخدمة كالتين ثابتي سوق عالم لتلك
الخدمة، فالطريقة أو الروح التي تقدم بها تلك الخدمة هي عنصر
جاسم وفوري في تحديد الثواب الذي تتلقاه وديمومه العمل الذي
تحصل عليه

د. سيد حد الذين خدمه تروء كبد وخدمه في عن كعبه
د. سيد حد على هذه السعة لأحده في بار و«روح» خاص
التي تعود إلى سجاج في سوق الخدمات الشخصية وسيد
«على السب» المتوافق مع الآخرين. وتشد هذه الشخص
حسب نبي موعود، عصر، فننظر في كمية ونوعية الخدمات
«شركة» إذا لم يعمل بروح من الاستعداد والتوافق، وبأنه
أن يكون مقبولاً من الآخرين وبذلك ساعد هذا الشخص
في صبحوا أثرياء بلورهم وأخرج أولئك الذين لم يتوافقوا
معهم.

(هذا فاك الشخصية المقبولة والمستعدة مهمة كونه عنصرأ في
الخدمة بالروح المتسعة، وإذا كان الشخص يستند شخصه
له وممتدة ومغرضة، ويقدم كذلك بروح من التوافق، يمكن
المتروك أن تعرف أي نقص في كمية ونوعية الخدمات التي
يبدأ لا يمكن لأي شيء أن يعوض النقص في الشخصية

الخدمة المستقلة للخدمات الشخصية

لا يختلف الشخص الذي يشتد مدخوله كذاً في بيع خدماته
في العمل عن التاجر الذي يبيع البضائع، وهذا الشخص
تقاربه السلوك ذاتها التي تنطبق على التاجر

تشد على هذه النقطه لأن أكثر الأشخاص الذين يعيشون
«خدماتهم الشخصية» يخطئون باعتبار أنفسهم متحررين عن

فوائد البنوك والمضاربات المصرفية على أولئك الذين
الضام نقد وأنت أيام الشخص الذي يأخذ من الآخرين وجنبت
الشخص الذي يعطي الآخرين

ويمكن أن تتحدد القيمة الرأسمالية الذهبية لقدراتك المدة
بكمية المدحرج الذي يحصل عليه والذي يمكنك صعه
حداثك الشخصية ويمكنك تقدير حجم تلك القيمة بضرب
مدحرجت بالرقم 16 لأنه يمكن أن يمثل مدحرجك السوي ستة به
من القيمة الرأسمالية لخدماتك، فالمال نفسه يعطي فائدة تصل إلى
بالسنة، والمال ليس أكثر قيمة من القدرات الذهبية وفي أحوال
الأحيان تكون قيمته أقل

ولمثل القدرات الذهبية الكمز إذا تم تسويقها بعناية تد
مرحوباً من الرأسمال أكثر من الرأسمال المطلوب لتفعيل النشاط
بالسبع لأن هذه القدرات لا تتأثر بالانكماش الاقتصادي كما
في التجارة ولا يمكن مسرفتها أو إغراقها والمال نفسه لا يمثل
قيمة إذا لم يفرج بالقدرات الذهبية الفعالة

وبعد وثلاثون سماً للفشل

المادة الكبرى في الحياة تكون من الرجال والنساء
يحاولون بعد وإخلاص ومع ذلك يخفقون ويهشون وانتمامة
حتى أكثرية منهم يقشرون في الحياة بالمقارنة مع الأقلية الناجحة

بعد مبحث على دراسة حالات الآلاف من الأشخاص الذين

١٠ - منه منهم بالفائضين وأثبتت دراسة وجود 3 سبباً
من سبباً رئيسياً لجمع الثروة، وأعرض في هذا الفصل
أعش ومع مراجعتك فائدة هذه الأسباب فبوت حالتك
وهك بها مع كل حسب يهدف معرفة السبب الذي يخلق عائقاً بينك
ومن السبب

الأسباب هي كالتالي

١ - نقص في القدرات المدروسة لا يمكن فعل أي شيء
للمعالمه الأشخاص الذين يولدون بنقص في قدراتهم الذهبية، ولكن
يتمتع على هذا النقص بالاستعانة بقدرات الآخرين من خلال
الخاص بالنسبة من السبب المدروسة أو المدعج المدعج
للأخرين وهذا السبب هو الوحيد الذي لا يمكن بشخص ذاته
بسهولة

٢ - نقص أو عدم وجود هدف واضح في الحياة لا يوجد
أمر بنجاح شخص لا يملك هدفاً مركزياً رئيسياً أو هدفاً
بالحري إليه ويحدد دعوته، وبذلك فإن نسبة كبيرة من الأشخاص
من الدراسة التي أجريتها لم يملكون الهدف وربما كان
سبباً رئيسياً في فشلهم

٣ - نقص في الطموح يفرجه النفس إلى ما هو أفضل من
لا أمل أيضاً للشخص القلائبي والذي لا يرغب في التقدم
الحياة والذي لا يكون مستعداً لبذل الجهد في سبيل ذلك

٤ - التعليم غير الكافي وقسرية المناقصة يمكن التعبد حتى

هذه الحاجة بسهولة مبيدة قللت تبيب التجارب أن أفضل الأشخاص تربية وتربوا غالباً ما يكونون من الأشخاص العصبيين الذين صعد أنفسهم بأنفسهم وتعلموا قديماً قطع الشخص المتعلم يتد ما هو أكثر من لشهادة المدرسة أو الجامعية وفي بعض هذه يكون هو شخص الذي تعلم كيف يصل إلى ما يريد في الحياة كما يعرف حقوق الآخرين والتربية والتعليم لا يتكونان من المعرفة فقه من كمية تطبيق المعرفة بمثابة وفعالية فالأشخاص لا يلقوا أجراً مقابل ما يعرفون بل مقابل ما يفعلون بما يعرفونه

5 - النفس في الانضباط الذاتي يأتي الانضباط والسود الجهد من ضبط النفس وهذا يعني أنه يصعب على الشخص السيطر على مزاجه سنة وقبل ما ينجح في السيطرة على غريزه ينجح في ضبط نفسه وتعلم هذه أصعب المهمات التي يواجهها الإنسان وقد لم ينجح في عزو حيث يسمى إحصاءها ودراسة وإنها سرعان ما تُحطمت وتكون عادةً من يملكونها هي صامات

6 - الصحة السنية لا يمكن لأي شخص أن يعلق نجاحاً بارزاً دون صحة جيدة والكثير من أسباب الصحة السنية يخضع للمعالجة

(أ) الإسراف في تناول الأطعمة غير المفيدة للصحة

(ب) عادات سيئة في التفكير

(ج) الإسراف في الترواح خصوصاً الجنسية منها والإستمرار الحاصل في

في معارضة التمرير الرباعييه الساتس

1 - الحصول على الكمية الكافية من الهواء النقي بسبب التنفس في الملامح

2 - التأثيرات البيئية السنية في مرحلة الطفولة فبعضها يؤدي لبعض نمو الشجرة بشكل منحرج أو غير مستقيم ومعلم الذين يملكون درعاً جرمياً يحصلون عليها نتيجة سنية السنية التي نموا فيها والفرق غير المتساوي في مرحلة الطفولة

3 - إرجاء الأمور والتساهل فيها هذه بعد إحدى أكثر أسباب ما دعي ترائ كل شخص بشري وسطر العزيمة السوانية "ساح وإنساده ومعقنا قد يمثل لأن سطر الوقت لايم تبدأ عملاً مقيداً لكن الانتظار الطويل خطأ ولا يوجد " من الملامح بدت يحد منه في أي وقت وحصل بكل الوسائل المتوفرة واستقرت الوسائل الأفضل مع الوقت

4 - النفس في المثابة يبدأ معظمنا بدايات جيدة لكن لا نصبر إلى نهايات جيدة مثقلة لأننا لا نهني كل ما بدأناه وبالإضافة إلى ذلك فإن معظم الناس يتجهون إلى الاستسلام عند أولى علامات "راجع لهذا لا يوجد دليل عن المثابة والشخص الذي "المرء" صعب عليه يكشف أن يمثل يعبد في نهاية ما لا يمكنه تحمل والتكيف مع المثابة

5 - الشخصية السلبية لا يوجد أمل سجاح شخص يُقتر من يعلمه عن سبب شخصية السنية فالسجاح يأتي عبر

نطيق الطاقة، ونأثني العاقبة من خلال الجهد التعاوني مع الآ
ولا يمكن للشخصية السلبية أن تحت على المد.

11 - النقص في المشاعر المنبجطة : و صان انه ع
أقوى شئ يحتر الناس على العمل خصوصاً المشاعر العاطفية ا
هي أقوى المشاعر والتي يجب صقلها وتحويلها إلى دافع.

12 - الرغبة الجامحة بالحصول على شيء مقابل لا شيء :
رغبة المدمرة، بدفع الملايين إلى جسد والشره على مد
لأفلاس الكثير التي تنتج من المقامرة في أسواق الأسهم

13 - النقص في وجود قدرة على اتخاذ القرار الحاسم :
الرجال الناجحون هم الذين يتخذون قراراتهم بسرعة ويخبرون
القرارات ببطء إذا تطلب الأمر تغييراً. والرجال الذين يفشلون
الرجال الذين قد وصلوا إلى قرار يصلون إليه ببطء ويخبرون ذلك
القرار مراراً وبسرعة

كما أن الشرح في اتخاذ القرار مماثل للمماثلة وتأجيل الأمر
وهو يتواجدان في الوقت ذاته عند الشخص، لذلك يجب أن نش
نرحله لهما عندك قبل أن يربطك إلى ملاحقة الفشل

14 - امتلاك مخاوف أساسية : سوق أحل هذه المخاوف
الأساسية الستة في فصل لاحق ولا بد من التغلب عليها قبل سرب
أي خدمات شخصية بفعالية

15 - الاختيار الخاطئ : لشركاء الزواج بعد هذا أكثر مبات

علاقته الزواج يجب شخصين إلى علاقته : انصاف جميع
في علاقته مسجحه لا بد أن سمع البشر التي قد يكون
انتهاء والعصاة فيدمر كل علامات الصداق

16 - الحذر الزائد : لا يحصل الشخص الكثير الحذر الذي
م شكل عام، إلا على البقاء بعد التحلم أو إتمام الآخرين على
الفرصة السانحة وهذا الحذر الزائد يحائل في صوته التهور
بعد من الحالات المتطرفة التي يجب تجنبها، والحياة نفسها
عناصر الصلابة والفرص السانحة

17 - الاختيار الخاطئ : لشركاء العمل وهذا من أكثر مبات
في مجال إدارة الأعمال وتسويق الخدمات الشخصية يجب
الإسناد أن يتوخى العناية الفائقة في اختيار رب العمل الذي
له إلهاماً ويكون ذكياً وناجحاً ذلك لأننا نلجأ إلى الاقتداء
بأولئك الذين نكون على أقرب صلة بهم وننسخ عنهم اختيار
عمل يستحق الاقتداء به ومحاكاته.

18 - الاعتقاد الوهمي بالأحكام المسبقة : الاعتقاد بمراسم
نوع من الخوف وهي أيضاً علامة الجهل، والرجال الناجحون
ن حراً مفتحة ولا يخافون من أي شيء

19 - الاختيار الخاطئ : لنوع المهنة لا يمكن لأي شخص أن
م في مهنة لا يحبها ولعم غلوة في مجال تسويق خدمات
في اختيار مهنة تجعلك تكرر نفسك في كل مشروع

20 - النقص في تركيز الجهد : لا يمكن فعل كل الأشياء في

وقت واحد، وهذا نادراً ما يكون أمراً حبيذاً، فكذلك حتى

حتى هدف واحد محدد

21 - عادة التمييز في الإتفاق لا يمكن لدور العمل أن

أساساً لأنه يقف دائماً في موقف الخوف من الفقر وإمكانية حصوله
لذلك لا بد من تكوين عادة التوفير المخطط بوضع نسبة محددة من
الموجود جديداً وإدخاره وحسن صرفه في المصروف يعطي

أساساً آمناً من الشجاعة عند المساومة لتقدم خدماته المالية، ومن
دور العمل يكون عليه أن يعمل كل ما يعرض عليه وأن يشعر بما
لا يتأتى لذلك.

22 - النقص في الحماس لا يمكن لشخص أن يتبع

من دون حماس، والحماس شعور للأخوة ويصل إليهم بسره
والشخص الذي يتبع في استعمال حماسه بالاضطراب يلقى التردد
عند كل الدس

23 - التعصب الفكري نادراً ما يحقق الشخص المخلوق

بجانب أي موضوع تقدم في الحياة، ولتعصب الفكري يعني أن
قد توقف عن اكتساب المعرفة

24 - الإسراف في الشهوات أكثر أشكال الشهوات ضرراً في

مخزوماته، والجنون إلى أي منه قاتل للنجاح

25 - عدم القدرة على التعاون مع الآخرين يحصر الكثير من

الأشخاص مراكزهم وفرصهم في الحياة بسبب هذا العيب أكثر من
كل لأسباب الأخرى مجتمعة، وهذا عيب لا يمكن لأي من عمل

فائد محمله عند الموفقين أو الناجحين

26 - ابتلاء سلطة لم تكنسب جعل الجهد الذاتي وعدم يعطى

وحدات الأثرية وعلى آخرين يرثون مالاً لا يستحقونه
في أيدي شخص لم يكتبها بالتوزيع غنياً ما تكون فائدة
الشرع السريع أكثر خطراً من الفقر

27 - تعمد عدم الأمانة لا يوجد دليل عن الصدق والأمانة،

لا أي شخص أن لا يكون صادقاً أو أميناً ولكن لفترة موقتة
منظرة الظروف التي لا يمكن السيطرة عليها وهذا لا يسبب
شراً دائماً لكن لا يوجد أمل للشخص الذي يختار أو يعتمد أن
لا يغير صادق وغير أمين، فسرعان ما تلاحقه ديونه ويدفع الثمن
في سجن وديماً فقدان حريته

28 - الأمانة والكبرياء يعمل هذه حجاب كفسره أحمر يحذر

بوجوب الإصدا عن الشخص الذي يمتلكها وهي أيضاً قاتلة

29 - التحسين بدلاً من التفكير معظم الناس يحاولون من

أو كسل يتبعهم من معرفة الحقائق التي يمكن بواسطتها
بدقة، وهكذا يفضلون العمل بالآراء المستندة إلى التحسين
عدم المصريح

30 - النقص في رأس المال هذا سبب شائع يعمل بين أولئك

يملكون عملاً لأول مرة دون احتياط ككف من رأس المال
من استعاب أخطائهم ومن الاستمرار لخير ترسيخ سمعتهم

31 - أي سبب آخر لتعطل يمكن أن يعاني منه أي شخص و .

وتم ذكره حتى الآن

تجدد في هذه المصيبتين الإحدى والثلاثين الرئيس
لنساء الحياة التي تحصل عليها لكل شخص يحاول ومثل
تساعدك مواجهة القائمة مع شخص آخر يعرف جيداً حيث يساعد
في تعديل ذلك من خلال هذه المصيبتين ويمكن أن تعمل
وحبك لكن معظم الأشخاص لا يرون في أنفسهم ما يمكن أن
الأخرون فيهم وقد تكون أنت واحداً من هؤلاء.

هل تعرف ما قيمتك الفعلية؟

أقدم أقوال الحكمة والنصائح هو القول: لا تعرف نفسك
رغبت في تسويق بضاعتي بجمع لا بد أن تعرف نفسك
بعد يصح غير سري الخدمات المالية لذلك يجب أن
نقاط ضعفك حتى تتدرب عليها أو تزيلها كلياً، ويجب أن
مصادر قوتك كي تستمد منها الطاقة عند بيع خدماتك، ويمكنك أن
تعرف نفسك فقط من خلال التحليل الدقيق لذاتك

وعيب الجهل بالذات يمكن أن يبرز لدى طلبك لأي وجه
ولقد حصل ذلك مع أحد الأشخاص الذين أعرفهم والذي أعطى
انطباعاً جيداً عند رب العمل حتى مكّاه الأخير ما هو الراتب الذي
توقعه؟ وكان جواب طالب الوظيفة غير متحدد، وفك يسي عدم
وجود هدف محدد وهكذا أجابه رب العمل: فموقعك لن يرفع لك
ما يساوي قيمتك بعد أن تخبرك عنه أسبوع واحد.

ثالث لوحده رفض ذلك مدعياً أنه ينتقل أجراً أكبر في
الذي يعمل فيه، وبعد تكون المقارعة أو المساومة قد فشلت
الشخص فرصة الوظيفة الجديدة بسبب سوء التكهن وعدم

لهذا من أن يبدأ بالحدود غير متغير في راتب و في
له الحالي أو تسعى لوظيفة في مكان آخر تؤكد من أنت حقا
أكثر من الذي تحصل عليه حالياً فطلب الزيادة في المال
المرتفع قد يختلف كلياً عما تستحقه بالحري، ومن يمكن
ويعطى الكثير من الناس بمفارقة رهبانهم بمستحقاتهم
طاعتك الحالية أو رغبتك تختلف كلياً فيما تستحق أو في
الحقيقة. وهذه القيمة تتحدد كلياً بقدرتك على تقديم
معدة وقدرتك على جعل الآخرين يقدرون خدماتهم

د. محروك الذاتي

التي تأتي سراً هو أمر ضروري في إطار التسويق
للخدمات الذاتية، تماماً كما يحصل في فهم مخزون
وكل ذلك يجب أن يبرز ذلك التحليل السوي تنافساً في
وأحاطك وزيادة في طاعتك للإنسان يمكن أن يتصل إلى
في الحياة أو ينفذ جاداً فيها أو يتأخر ويؤخر إلى الخلف
بالطبع يجب أن يكون الانطلاق والتقدم إلى الأمام. وسوف
التي تأتي سراً حتى التقدم المحاصل ويؤخر أي تأخر، كما
في العمل للخدمات الذاتية يتطلب من صاحبه التحصن إلى

د. د. د.

ويجب بعد هذا تقييم الذاتي في مهديّة على ستة أوجه
في القرارات والمشروع التي تتخذها في السنة المقبلة، ويُرجى
التحسينات المطلوبة بعمل التحليل ويُعدّ هذا التحليل
لمخزونك الذاتي ويتم بواسطة سؤال نفسك أسئلة عدة ورد
لأجوبة بمساعدة شخص لا يسمح لك بتفادح نفسك

استمارة لتحديد المحزون الذاتي (في شكل استمارة)

1 - هل خلقت أم الهدف الذي نقتضيه هذه السنة؟ أريد
أن تعمل وفق هدف سوي محدد لتتصرف فيه حسب حدودك
في الحياة

2 - هل درست خدماتي بأفضل نوعية ممكنة ضمن قدراتي
أو هل كان من الممكن أن يكون ذلك الخدمة أحسن وأفضل

3 - هل مارست خدماتي بأكثر قدر ممكن ضمن قدراتي؟

4 - هل كان سلوكي نواظراً وتعاونياً في كل الأوقات؟

5 - هل سمحت للمصاطلة والتأجيل بإعاقة فعالياتي وإلى أي
حد؟

6 - هل حسب من شخصي وكيف؟

7 - هل كنت مثابراً على متابعة وإكمال خطتي؟

8 - هل توصلت إلى قراراتي بالسرعة والنعم المطلوبة في
كل المناسبات؟

9 - هل سمحت لأي من المعارف الأساسية بإعاقة فعالياتي؟

10 - هل كنت حذراً جيداً أو متهوراً؟

11 - هل كانت خلافتي بأعوانتي في العمل مُرضية أم غير
؟ وإذا كانت تلك العلاقة غير مُرضية وغير جيدة هل كان ذلك
حزبياً أو كلباً؟

12 - هل عملت على تبييد طائفتي أو أي جزء منها من خلال
رشح جهودي في مجال محدد؟

13 - هل كنت متفتح الذهن ومطيلاً للأفواه الأخرى في كل
المصاحف؟

14 - كيف تحسنت قدرتي على معلومة خدماتي؟

15 - هل كنت مسرلاً في أي من خدماتي؟

16 - هل جربت صراحة أم ضمناً عن أي شكل من أشكال
الأكالية

17 - هل كان سلوكي تجاه أعوانتي جيداً بحيث يجعلهم يكتلون
الاحترام؟

18 - هل استندت أرائي وقراراتي إلى التحمين أو النقد في
المصاحف والتكبير؟

19 - هل أثيمت عادة تحديد توزيع وقتي وفعالياتي ومخارجي
كنت معتدلاً ومقتصداً في ذلك؟

20 - ما هو الوقت الذي كرسته لجهود غير مُرضية كان يمكنني
حسبها في شكل معيد ونافع؟

21 - كيف يمكنني أن أزيد توزيع وقتي وأغیر خدماتي بحيث

أكثر فعالة في السنة المقبلة^٢

22 - هل كنت مدي في أي شيء؟ أو عجزت صحتي؟

23 - هل درست حساب أكثر؟ فعلت ما ينبغي

وأدرتي؟

24 - هل كنت عبي عدد ومصف في حوزتي شخص؟

25 - لو كنت أنا نفسي ساريت نوع خدمات لشيء أقدم

أوصي به فشيء؟

26 - هل أدرست المهنة الصحيحة وسناب في ذلك؟

لأمر كذلك لماذا؟

27 - هل كان المشتري لخدماتي والياً منك لخدمات

يكن الأمر كذلك لماذا؟

28 - ما هو العمل الحالي لتجاري؟ وهنا لا بد من إمداد

المعدل الصحيح والمنصف ولا بد من مراجعت من قبل شخص يمد

تجاريه الكافية لفعل ذلك بدقة

بعد ذلك واستجابت لمعلومات الواردة في هذه

تصبح جاهزاً لخدمة خطة عمله بساير خدماتك الذاتية بعد

في هذه الفصل أيضاً وصف كافاً لسبب هذه الضرورة في

سبب خدماته الذاتية بما فيها الخدمات لمصلحة من

الرعاية والقيادة، ووجدت كذلك معظم مميزات القيادة والتميز

ووصفاً للمجالات والفرص المتوافرة للقيادة والريادة ولأهم أسس

العمل في كل ميادين الحياة والأستلة المهمة المتعلقة بالتحكم

المادي

هذا التقدير المعقول والواسع للمعلومات الدقيقة ضروري، لأن

بدون معرفتها ضرورية لكن شخص يبدأ في جمع الثروة يشوق

الذاتية وأولئك الذين يفتقدون ثروتهم أو الذين هم في مرحلة

كسب المال لا يستكون سوى تقديم خدماتهم للمانية بقابل

التي يسمون تجمعها لهذا من الضروري أن تتوافر لهم

خدمات العملية الضرورية لتسوية الخدمات لأفضل مردود

وبمساعدة الاستجاب والمهم الكاميل لمعلومات الواردة هنا في

المعلومات الذاتية وبمساعدة ذلك بأن تصبح أكثر قدرة على

العمل على التحكم على الأشخاص وتقييمهم بالشكل الصحيح

خدمات قيمة أيضاً للمسؤولين عن التوظيف والمسؤولين عن

العمل في تلك ولا بد من فصلها عن تيمنها العامة لأي

مختص باختيار العمال والموظفين وبمساعدة عمل الشركات

وإذا كنت تشك في هذه القيمة حاول الإجابة بصراحة عن

أسئلة التقييم الذاتي التالية.

وهدف يمكن للإستعمال أن يجد الفرص التي يمكنه من جمع

التي

الآن وقد حللنا المبادئ التي يمكن بواسطتها جمع الثروات

بسهولة طبعاً وهو أن يمكن لشخص أن يجد الفرص

بسهولة هذه السائل^٣

وهنا أركز في الإجابة عن السؤال إلى تعبرني وخبرة ملاذي في

لأن جو البلاء يمكن أن يساعد الشخص الذي يسعى إلى

الغنى والثروة سواء كانت تلك الثروة كبيرة أو صغيرة فإن أع
بلاد يسمح فيها المواطن الذي يصرم القليل بحرية التملك
العمل، وهذا محروم يمكن لأي شخص أن يستفيد به و
حدثت سمك في بلادتي حريت أخرى أهمها حرية التعليم
حيتار المهنة وحرية جمع الأموال وممكنها وممكنه أي شيء حر
حدود وممنع حرية الإقادة واحبار المكافأة والمساب لها
الفرص متسوية لكل الناس على مختلف أنواعهم كما نملك
الانتخاب وحرية السعي لأي هدف في الحياة يكون جدير بقط
وهذه الحريات كلها توفر نفعاً للملاحة التي يحدث عنها
المذكور في سبيل جمع الثروة نملك لا يوجد أي عموماً
فيها يتعلق بهذه الحريات في أي بلد

إلى جانب هذه الحريات لا بد من توفر حريات أساسية
هي توفر ضروريات الحياة من غذاء ومسكن وملبس كما يجب
كل أوضاع الأطعمة الضرورية وسهولة ولجميع دوله
ضمن المستوى العام من دخل

كما يجب توفر السكن الملائم والمرح مع كل وسائل التمتع
من إنارة وتدفئة أو تبريد ومياه بلودة وصيانة ومرافق ملائمة
وكهرباء لا تنقطع كل الوقت، بالإضافة إلى ذلك أن يكون في
فانر على أولاده ملابس مناسبة مريحة ونظيفة بكلفة عادية

وهذه الضروريات يمكن أن تتوفر في كل بلدان العالم
ببذل توفير ما هو أكثر منها مقابل جهد بشري هادي لا يوجد من العمل

ساعات يوم

أما من قبل يجب توفر حقوق الصنعة وحقوق الاحبار
المتعارف بحماية الدولة وتعدون بتعويض ملائم في
المصاف وحرية الاعتدال مهنة بعمور ويكل وسائل
حرراً أو حراً وبذلك إلى من خدمه وخدمه

«محرره» التي توفر كل الحريات للمباركة

على الرغم من الادعاء بالحرية لا بد من تحصيل طبيعة هذه
المصالحات وهنا ألتزم تحليلي الخاص للأمر أو فالمعجزة
نظمي للمواطن الحريات المباركة التي توفر بدورها مبدأ من
سبح الثروة وأنا أملك الحق في تقديم هذا التحليل لأنني
أرى مدى ضعف قرن من الزمن الكثير من الرجال الذين سجدوا
لخدمة المعجزة غير الموثقة وهم مسؤولون اليوم عن صيانتها
هذه المعجزة الغامضة المعقدة لمجلس البشري هراً رأس

رأس المال من المال هه بل من مجموعات هانقه
مكونة من رجال أذكاه يخضعون الطرق والوسائل الكثيرة
للمال هه عالية لمنفعة الجمهور وهذا يعود عليهم بالبربح

وهذه المجموعات مكونة من علماء ومهندسين وعمال في حق
الربيه وكيميائيين ومحللين لأموال التجارة والمال ورجال
الادعاء وحيه في انشل ومجسدين ومجاسين وأطباء إلى

جانب وجان وساء يمكنون معرفة متحصصه في كل ميادين الصا
والاعمال وهؤلاء يستكشفون ويختبرون ويجربون كل حقل جديد
حقول المصاعبي البشرية وهم يذهبون الجامعات وال
والمدارس الحكومية ويساهمون في بناء المواصفات حيد وخلق
ينشرون الصحف ويساهمون في نقاش الدولة فضلاً عن أنهم
يكن المتخصصين الضرورية لتقديم البشري. ويحصلوا هؤلاء
الرمحانيون الذين هم عقل جعده ويوفرون في وسك
والتربية والتوير والتظيم البشري

والمال بدون عقله شديد الخطورة، ولكن إذا استخدم بال
المناسب يكون أهم عنصر من عناصر الحضارة. ويمكن أخذ
بسطه عن أهمية الرسائل اعظم بحيثيل عشت محملاً
يعلم شعب دون أن تملك مالا

ولا بد مثلاً من سيرد بعض الماكولات التي لا بد
وهذا يتصب جهداً ورأس مال ويتطلب وسائل نقل... الخ

الدعائم الرأسمالية لحياتنا

من كمية المال التي يحتاج إليها لبناء المواصلات الضرورية
بحسب التعليم والعدد من مزارع من دخل أو حراج البلاد
جد وهي تساوي مئات الملايين من الدولارات إلى جانب فجيوش
من الموظفين المدربين على تأمين المواصلات البرية والبحرية
والجوية. ووسائل النقل هي واحدة فقط من متطلبات الحضارة
الحديثة، ويتطلب إنتاج تلك الوسائل صناعة والآلات وسوقاً

من من العمال والموظفين (لتسبير القدرات والسفن
راب) وهذا الإنتاج يأتي استجابة لاحتياجات الحضارة من
الجهد والبراعة والقدرة التنظيمية لرجال يمكنون التحيال
والحماس والقرار الحاسم والمثابرة! ويعرف هؤلاء الرجال
ليس، ودافعهم هو الرغبة في البناء والإنشاءات والإنجاز
الخدمات المفيدة وكسب الربح وجمع الثروة ولأن هؤلاء
من خدمات لا غنى عنها للحضارة يضعون أنفسهم على الطريق
ثروات ضخمة وهذا القول لا يعني أنني استثني الآخرين من
الحضارية ولا يعني أنني محار إلى بهم اقتصادي معين صفة
آخر بل إن هدف هذا الكتاب هو الهدف الذي كرست نصف
مائي له ألا وهو تقديم أكثر المقدمات أساساً وعتماً إلى كل
من في المعرفة، والتي تمكن الكثير من الأفراد من جميع
التي وغبوا بها

واذا التفرغ في هذا الفصل المعدات الاقتصادية
من الرأسمالي في محاولة لإظهار أمرين

لا، أن يجب على كل من يسعى إلى يركو ويعرف
مع نظام الذي يسهل كل المقدمات مصادر الثروات صغيرة
أم كبيرة

ثانياً، تقديم صورة غير سياسة من الرأسمال المظم

... مصدر يحمد عم استعدت رأس المال، يعرف كل مدير
الثروات أنه ما كانت لتوافر لهم تلك الفرص بجمعها دون

توافر الرأسمال المصنوع. وتوجد وسيلة واحدة فقط يمكن الاعتماد عليها في جمع الثروات وحملها بشكل قانوني وهي تقديم خدمات مفيدة، ولا يوجد بحدود يمكن لأشخاص قانوناً من الحصول على الثروة بواسطة القوة المادية فقط أو دون إعطاء مبدوء معين ومعيمة

الفرص المتنوعة

تتوافر فرص جمع الثروات في العديد من المجالات كالمحريات التي يقدمها أي شخص بين صندوق معتد يرمي في انصبه يحترق لأرض التي يظهر هونها الكثير من التطور وقد عسى صيد الثروات أيضاً

يمكنك أولاً وبالطبع اختيار بلد يكون مواطنوه من الأندرجة أو النساء في ذلك البلد مثلاً يتلقى نسبة كبيرة من الدخل شراء مواد التجميل والتبرج، وهكذا نلهم بحث في ذلك

إذا كنت تسمى إلى جمع الكثير من المال وبسرعة حترق البلد الذي يتلقى أرباحه مئات ملايين الدولارات على السجائر والتبغ حتى تعمل في هذا المجال

وهناك امتلاك لأرباح مع بداية فقط لأنه يجب أن أبحاث التي قد تشمل لاندج والغزل والتسويق أو حتى مجرد اقتناء ببيع قفبه بدم الوصاف منه الدائمة لكثير من الرجال والنساء الذين يتفوقون مقابل خدماتهم أجوراً شهيرة تصل إلى مبالغ كبيرة، ولهم

يملكون تلك الأجور بدورهم لشراء سلع أخرى وهكذا

شخص خاص أن يبادل السلع والخدمات لديه الكثير من الفرص لإعطاء بجمع الثروة، وهنا يأتي المبرر حيث لا يوجد ما يمنع من التوسع في سيطرتك أو في نطاق امر يكون مكملاً لأعمالك وهكذا إذا كنت تمتلك الموهبة للملاكمة والجره يمكنك جمع ثروات طائلة حيث الم والأقل كمالاً، وحظاً لاكتفاء بنشاط واحد وثروة وهذا يمكن لأي شخص اكتساب معيشة طيلة مقابل الفجر

الفرص متنوعة أمامك حيث يتوجب عليك الانضمام معك وتجد ذلك الحصة ومساعدتها بالثأرة، وسوف نظام الرأسمالي بالقي، ذلك لأن هذا النظام يسمح لكل طائفة خدماته الشخصية المفيدة وجميع العمال المناسب مع تلك الخدمات، ولا يخفى هذا الحق على أي شخص لكنه لا يعد شيء مقابل لا شيء لأن النظام نفسه قائم على قانون لا يحترف ولا يحتمل الكسب دون مقابل لمدة طويلة

اتخاذ القرارات

التغلب على المحاطلة

لخطوة السابعة نحو الفنى والثروة

— صهر عمي في تحليل حالات آلاف الرجال والنساء الذين
— حقيقة أن انقصر في القدرة على اتخاذ القرار كان في
— مسيات المشل

— صهر لتي هي نقيض الجسم هي عدو شائع يجب على
— صهر عليه عملياً.

— صهر من قراءة الكتاب سوف تملك فرصة اختبار
— صهر إلى قرارات سريعة وواضحة ومحددة كي تصح
— صهر المدكورة في الكتاب موضع التنفيذ

— صهر تحليل حالات مئات الأشخاص الذين جمعوا
— صهر حقيقة أن كل واحد منهم كان يملك عادة الوصول إلى
— صهر كما كان تعبير ذلك لقرار بطيئاً في حال الحاجة
— صهر لتحليل ذاته أن الأشخاص الذين فشلوا في جمع
— صهر مستثناء كانت لديهم عادة اتخاذ القرار في حال

عصاهم على قراره ببطء كبير وأنهم كانوا يعيرون تلك القراء
مراة وبسرعة

وحتى أيرر مجرات صنع قبايات الشهير هنري فورد في
عامة الوصول إلى اتخاذ القرارات بسرعة وبشكل واضح وبـ
وتغيير تلك القرارات بهذه في حال تطلب الأمر تغييراً وبرزت
الميزة لدى السيد فورد إلى درجة جعلت الناس يسمونه بالعميد
الميزة في جعلته يصمم على أن لا يحضر كل مشورته
من مهندسيه أنها ليست قابضة للتسويق. ورغم أن فورد خير من
لاحقاً، لكن ذلك كان بطء كبير وبعد أن جمع من بيع ذلك
كثيراً من المال. وما من شك في أن حزم السيد فورد هنا وحسن
جد بعد، لكن ذلك المحرم في اتخاذ القرار هو فصل
البدء الخطين في اتخاذها والسرعة في تغييرها

كيف تتخذ أو تصنع قرارك

إن أكثر الناس الذين يحققون في جمع المال الكافي له
حاجاتهم يتأثرون بأراء الآخرين بسهولة وهم يسمعون للدعوة
والأخبار والميراث والثرائيس بالتفكير عنهم. والآراء هي أروع
السمع لئلا على الأرض وكل شخص يملك رأياً من الآراء
جاهل لإلغائه على أي شخص يمكن أن يتبعه. وقد كتب
يتأثرون به. لآخرين عند اتخاذ قراراتهم من سمع في
أو ميدان مخصوصاً في مجال تحويل رغبتك إلى مائة لأن ذلك
التأثير يعني أنك لا تملك رغبة مطلقة بلاتك

سند عشت في مسألة قرارك أنت لدى بذلك بطيء
تند من خلال الرصود إلى قراره بصوغها بعتك
ولا تنق بأحد باستثناء أعضاء المجموعة العديدة أو جماعة
تلك كن واقعاً عند اختيار أعضاء تلك المجموعة أي أن
لرأيتك الذين يتعاملون كثيراً ويجمعون مع أهدافك

من ناحية أخرى يمكن للأصدقاء الحميمين والأقرباء ودون
أن يغيروا حركتك بأرائهم وفي بعض الأحيان يفسدونها منك
بها للدعوة والمرح

أما يحصل الآلاف من الرجال والنساء فقد حصل طوال
الوقت. وأقوال الآخرين لها شعرة جاهلاً وصادق نيات
لذلك فانه قد تفتهم بأنفسهم بإبداء ملاحظة ما أو رأي ما أو

بذلك درجاً وحققاً خاصير بك بذلك مسعهم. ورمس
قراراتك بضمك، وإذا احتجت إلى حقائق أو معلومات من
آخرين لمساعدتك في اتخاذ القرار كما يحصل في حالات
إسمع تلك الحقائق والمعلومات بهدوء دون إظهار عذرتك.

بعض الأشخاص الذين يملكون القليل من المعرفة
بعد. انطباع بأنهم يملكون الكثير عنها وأشخاص كهؤلاء
من الكلام عادة مع قليل من الاستماع. لذلك افصح عيب
بالحاط على صحت مطلقاً إذا كنت ترغب في امتلاك عادة
والنحاسة لأن أبيت الذين يتكلمون كثيراً لا يسمعون أي
سوى الكلام. وإن تكلمت أكثر مما تسمع لن تحرم نفسك

فقط فرصة جمع المعرفة المعقدة بل سوف تظهر أخطائك و
للآخرين الذين يستمتعون بالحق الهريجة بك لأنهم يحصلون
الفرصة

تذكر أيضاً أنه في كل وقت تصح فيه فبك في وجه
يحدث الكثير من المعرفة فبين ذلك الشخص محروك من أن
نقصت فيها والحكمة الأصيلة هي المموج في أمام الآخرين
التواضع والصمت

وحفظ في نفسك حقيقة أن كل شخص ترتبط به أو تتعاون
هو مثلث يسعى إلى فرصة تمكته من جمع المال، وإذا تحدث
خطئك بحرية رافدة قد تُفاجأ بمعرفة أن ذلك الشخص قد
عبيك بالوصول إلى الهدف قبلك من خلال تعذيب الحفظ في
أخطأت بالكلام عنها أمامه

نستطيع جعل فربك الأول المحافظة على قم معنى و
مفوضين، وكذلك لك إتباع هذه النصيحة قد يساعدك مع
التالي بأحرف كبيرة ووضوح في مكان حيث يمكنك مشاهدته
«لا محبر العالم بما توي فعنه قبل أن تصدق معينا» وهذا
الأعمال وليس الكلمات هي التي تهم أكثر من أي شيء آخر

القرارات التي تفتيخك بين الحرية أو الموت

تعتمد قيمة القرارات التي يتخذها أي شخص على الشجاعة
المنطوية بمساعده، وتقديرها، والقرارات الكبيرة التي
للمحضارة ثم الوصول إليها بتحمل مخاطر كبيرة كانت غالباً بحمل
مكانية الموت

جس الأمريكي إبراهيم لنكولن بإصدار إعلانه الشهير
الأسود في أمريكا تم بهمهم كامل بأن عمه هذا سوف يحوّل
ودعم الآلاف له إلى معارضة، وقرار مفراط بشرط الاسم بدلاً
إلى مسيرة فيما حصل معندك الشخصيه كـ «م» «شجاعاً»
أطلق مرحلة تاريخية جديدة وأعطى الناس الذين لم يوسو بعد
الذين والذين ولدوا فيما بعد وعلى مدى ألف سنة حق حرية

حياة أخرى تهمل كتب التاريخ وتلك مأساة كبيرة أي ذكر
«سجلاً لتعريف الكرامة حسب القرار من المسجدة، خصوصاً
في تطلق معايير جديدة في حياة الأمم على الأرض وأقرب أن
في مأساة، لأنه يمكن لكل إنسان في المستقبل استعمال روح
الدوي للوصول إلى قرارات مماثلة وتخطي مصاعب الحياة
الحياة تنفع ما هو مطلوب منها.

وأقدم مثلاً على هذا من خلال تاريخ أميركا وبالتحديد معركة
عن البيطانيين في مدينة يوسطن، حيث أثنى القرار الحاسم
«من المديته على يد رجلين في بيت مشرفة على
«أنداك» وكنت نبت انجاعة بندية الحرية التي تتمتع بها
«المسجدة اليوم» ويذكر أن القرار الذي اتخذه الرجلان
الإيمان والشجاعة لأنه كان يحمل المخاطر

«المجموعة العقلية» هو الدماغ للمفكر

«حيثيات ذلك القرار قد بدأت بمحروف وأمال غير عنها
«الحديثة بعضها بعض (أحياناً باسم منه) حو، مصدرة

الشعب، ومن خلال ذلك، اتفق أحد الاثنين اللذين اتحدا لقرار
بإصدار الأنتاكر والرماتل في ذلك المضمار مع كل أو سائر
والمقاطعات الأميركية قد يساعد في تسويق اليهود المقطوع
ملكبة الاستقلال. وهكذا قدّمت مذكرة إلى الجمعية التشريعية
عنون دهي سبيل السيو والنماذج لتحقيق ما هو أمضى لأد

وكانت سبب تدبيرة تكوين وسخيم القوى الكائنة وراء
التي تدعى الحرية التي يمنع بها الشعب الأمريكي اليوم
تشكيل مجتمعه العقيدة من المفكرين والبريين شبيب
المراسلة. وهكذا تم تسويق جهود المنسوطات الأميركية
على الاستقلال من خلال هذه الجمعية الفعيلة أو لشدة
أصبحت العقل الواحد أو الدماغ المفكر للاستقلال

هذا لا يمنع أن يقوم الفريق المناهض وفي الوقت ذاته بنقد
مجموعته العقلية

القرار الذي شئوا التاريخ

قد وضع أعضاء الجمعية أمام المحك عندما طلب
بالترغيب والترهيب التعرف عن نشاطاتهم تحت طائلة العدا
خلال عرض الرسائل عليهم. وهكذا جاء الوقت الذي
على الجمعية الوجود دوراً بي مرر قد يكلفهم حياتهم وهو
الحرية أو انحراب وكان رد الأعضاء أنه لا يمكن للاعبين
أن تقف جانباً بينهم وبين مصدحه شعبهم

وكان رد الدولة المستعمرة عرض النمو العام عن كل الأشخاص
في معركة الاستقلال باستثناء أعضاء الجمعية وبالشديد
من تحلوا انذار المجلس. وهنا ردت الجمعية بدورها
أمر حاسم ومماثل في خطورته للقرار الأول بالاستقلال.
بعد هذا اجتماع سري آخر فيه ضرورة تشكيل لواء الكونغرس
ونظمتها. وكان الشخصان حاسمين عندما طلبا من الجميع
دعوة الاجتماع من سعيه القرار

أد جو من الهرج والمرح في الدعة حيث جذر المنصر
ط تلك القرار الذي اعتبره منغزاً وعثر بعضهم على
في حكمه من انحد قرار سريع ووهيج وحاسم ضد الحاج
مع ذلك أصر الشخصان المذكوران على القرار دون
دون اعتبار لإمكانية الفشل. وهكذا ألقوا الآخرين بالمرافلة
ليبات لعقد أول مؤتمر للكونغرس الأمريكي في 3
سنة 1774

قر كل أمريكي هذا التاريخ لأنه أهم من التاريخ لأعز
يوم إعلان الاستقلال ولأنه يوم القرار بتشكيل الكونغرس
الاستقلال

يوم الشخصان المذكوران بإسعاداً عظيماً بمصيرهما في
ذلك ردهما. كانت هذه حياة عصبي فلا بد من
أقصى لستقلالاً لوضع القرار موضع التكبد. وهكذا عماد
المدعي ومن يوم في وسعهم وحيشهم. قد حسنا
عذر جفتي تمصير أعضائهم والحد دور مصيرية

بالاستقلال السياسي صحت في مشروع أن مسروط-
الأمريكية المتحدة لها الحق بأن تكون حرة ومستقلة وفي بعض م
ولاء ببح البريطاني، وانه يجب على كل اجالات الماسة بها ان يبين
قوة بريطانيا العظمى، وكان ذلك في ايام القرونات القناويعة التي
وصفت على الزرق، وجم على القباعة الهابية ونه لا استقلال سهد
ودون مافشة على الرغم من السرعة المطلوبة من قبل الشخصين
استدوين حيث - و حدثت بحث انه فائلا ١٨٦٠م، مصر، ولاد
الجمهوريه لأمريكا لندم لا سدر وعرو ين لاعاده السلام
والقانون

وان عمت على تحديد لأحداث التي دت من خلال استقلال
الولايات المتحدة مسوط يفتح بين الامه الأمريكيه بمثلك القوة
والخبره بين مم اعلم اليوم بسبب الفاء اندي اتحدت المجموعه
العصبه المكونه من ٥٠ رجلاً (لاحظ بعد ر ذلك امر ر سم يكن
قوياً بل ر رجلا نيك في قلب كل امريكي حارب من اجل
لاستقلال بحيث حصل الفرار كفوء، وسقيه لا يعرف ماخشي

لاحظ ايضاً (وامتخرج من ذلك دووماً الفلك ومعتك) ان
الفوه التي اعطت لأمه لأميركه حريه هي الفوه ديه التي يمكن
استعمالها من قبل أي فرد يمتلك حق تقرير المصير

وهذه القوا مكونه من المبادئ الموصوفة في هذا الكتاب ولن
يكون من الصعب عشت حبير مه مادي، مه عس لأقل عشت قصة
إعلان الاستقلال الأمريكي وهي: الوجهة، القرارات، الإيمان، المثابره،
تكوين المجموعه العقلية، والتخطيط المنظم

اعرف ماذا تريد وسوف تحصل عليه

سوف تجد ضمن فلسفة الكتاب الاقتراح التالي :
المدحوم بالفرغية القوية يملك برعة تحويل نفسه إلى ما يهواه م
ويمكن بقاويه أن يستمد ذلك من القصة لأخيرة وغصة تأسيس شركه
المولاد، الأمر كيه التي تحدثنا عيه هي فصل سابق، والتفصيل تعصبات
وهذا كالملا نكوسه نبي يمكن تفكر بواسطته أن يفهم ديت
التحويل

وخلال بحثك عن سر تلك الوسيلة لا تبحث عن محجرة لأنت
لي سجدد على ما سجدد فقد هو هو بين بحالده بصيعة، وهذه
الفرس موارده لكل شخص يملك الإيمان وشجاعه باستعمالها،
ويمكن استعمالها بحسب انحرافه بالفرق ولأيه وكذبت بجميع
القرارات

من ناحية أخرى يعرف أولئك الأشخاص الذين يهدون إلى
قراراتهم ما هم ديتكن وصح ومحدث مدي يهدون ويحصلون عليه
بشكل عام ويحدد القاده في كل مبادئ النحيا فرر انهم بسرعة
ويحرم، وهذه هو سبب ان يسي تكونهم قاده، والعالم يملك حاده
إصاح المحلل وعصاه الممه مخرج الذي تظهر كدمه وأفعاله أنه
يعرف ماذا يريد ولين هو ذاهب

والقرعة عي اتحاد القرارات هو حافه تبدأ في من الشباب ثم
صحيح عاده دلتهم مع وصول الشاب إلى عس م حل در مته دون أن
يكون له هدف محدد، حتى أنها يمكن أن تسهر معه في المعهنة التي

يختارها بعد المرونة إذ يجمع حد في حذر مهنة وشكل علم يسعى كل شعب انتهى درسته للحصول على أي وظيفة ويقتل لكون مركز يُحرض عليه ذلك لأنه سابق في عادة التردد في اتخاذ قراراته ويعمل كثير من الموظفين اليوم في مراكزهم الحالية لأنهم إقتضوا إلى وضوح الأمر بالتحديد بخصوص دس المركز الذي يريد به ويعرفه كهيئة اختيار وب العمل المناسب

وينتخب وضوح الأمر الشجاعة دائماً وفي بعض الأحيان يطر شجاعة كبيرة، وقد طامر الرجال الذين وقّعوا إعلان الاستقلال الأميركي بحياتهم في ذلك والشخص الذي يصل إلى قرار محدد وواضح بالعمل في وظيفة معينة ويحمل الحياة تدفع ما يطلبه منها لا يعدم بحياته بددت القرار بل يصادف محربه لأصعبه فالاستقلال الحاسي والمضى وعمل المدحوب والمواكف لهية لا تقع في مارد الشخص انهمس أو الذي يرفض صلب هذه الأساء والرقعة فيها والتخطيط للحصول عليه ويوقع الحصول عليها من القباء ويجمع الشخص الذي يرضخ في القنى بالروح فقلها التي رغب بها لأمر كبير بالاستقلال في جمع الثروة حتماً ومؤكد

الفصل الخامس

المثابرة

الجهد المتواصل والضروري لعشب الإيمان

الخطوة الثامنة نحو الغنى

المثابرة هي عامل مهم وضروري ضمن إجراء تحويل الرغبة إلى ما يسويها مالياً، وأساس المثابرة هو قوة الإرادة

وعندما تُخرج الرغبة بقوة الإرادة جيداً فإنهم يكونوا ثانياً لا يُقادون ويُعرف الرجال الذين يجمعون ثروات كبيرة أنهم يبدون وواقعيون مشكك عام ربما إلى درجة تصار وعدم الرحمة، وعائياً من بناء فهمهم لكن ما يمتلكه أوسب الرجال هو قوة الإرادة التي يمد جوبها بالمثابرة ويسدو عينهم بها بتأكد من الحصول على أهدافهم

والأكثرة من الناس مستعدة لرمي أهدافها والاستسلام عند أول إشارة إلى وجود معارضة أو سبب حظه والفصل منهم بتاعوب العريق على الرغم من المعارضة حتى الوصول إلى الهدف

قد لا يوجد مدلول بطولي لكلمة المثابرة لكنها مهمة بشخصية الإنسان بقدر أهمية الفهم في صبح القواد مثلاً ويشمل بناء الشوء بشكل عام تطبيق كل عناصر الفلسفة المذكورة في هذا الكتاب بما

فيها المبادىء لأنك بعد فهم مبادئ الكتاب لا بد من تطبيقها بشارة
من قبل كل واحد الذين يرغبون في جمع المال

بخطبك قدوتك على المبادىء

إذا كنت تقرأ هذا الكتاب بدافع رغبة تطبيق المعارف الواردة فيه
فإن أول اختبار لقدوتك على المبادىء يأتي عندما تبدأ في اتباع
الخطوات التي المذكورة في الفصل الثاني.

وعدم المثابرة هي إحدى المسببات الرئيسية لفشل، وقد أثبتت
جربي مع آلاف الناس عدم مثابرة هي ضعف شائع بين أكثر
الرجال. ويمكن التغلب على نقطة الضعف هذه بالجهد الذاتي،
وتعتمد سهولة ذلك الجهد وصعوبة كسبها على عدم الرغبة الموجودة
عند الشخص ذلك لأن دفعه بدياً كل اختبار هي ثمرة واحدة
ذلك في ذهن جيداً لأن الرغبات ضعيفة بحيث نتائج ضعيفة دائماً
مثل النور الصغيرة التي تولد حرارة ضعيفة وإذا وجدت نفسك تعاني
من عدم المثابرة يمكنك معالجة هذا الضعف بإستعمال ما أتى من قبل
رغباتك لتأجيلها

دع قراء هذا الكتاب يسجدوا ثم هذا إلى الفصل الثاني وأبدأ
فوراً بتطبيق التعليمات المعطاة لجميع الخطوات التي وسوف يتبع
حداً في اتباع تلك الخطوات بوصح إلى عدد أربعة عشر في
جمع المال. فإذ إذا كنت عشت غير مبادىء هذه من المبدأ أنك
لا تمتلك الوهي المالي الذي يجب أن تمتلكه قبل أن تصبح مدقق
من جميع ثروته

قالثروات تعجبك نحو الرجال الذين تهابت عقوبتهم بجديدها
واستقائها تماماً كما يجذب الحديد إلى المغناطيس

إذا وجدت أن مثابرتك ضعيفة وكرر التحدث معي التجميعات
تولدة في الفصل الخاص بالقوة والسعة وأحد يثبت أهميته
عقلية تعش دعائك للمعركة، وسكنتك عنده تطوير روح مثابرة من
خلال الجهود المتتالية لأعضاء تلك المجموعة وسوف تجد
معيادات أصعب من كسب تطوير روح مثابرة في الأمور التي تتكلم
في مبدأ (الفرصة) تدعى النجاة والعقل الباطني، ذلك إتبع تلك
التعليمات حتى تخلص عنك الطبيعة صورة والضعف من هدف
رغبتك إلى عقبتك الباطني. وسوف تجد من ذلك نقطة بالذات أنك
لم تعد تعاني من عدم المثابرة

هل يمتلكك «وحي المال» أم «وحي الفقر»؟

لا يُقيد الجهد المتطلع أو المتشجع في تطبيق الفوائد
وإحدى. وحتى لا قيمة له، والمقصود على نتائج يجب أن تطبق
في الفوائد يمكن كمال حتى يصبح تطبيق هذه مأساة وثابتة عند
ولا يمكن وبأي وسيلة أخرى تصوير الوهي المالي الضروري

فالغنى يجذب إلى أولئك الذين تكون عقوبتهم مُستظنية وموانية
له بل ومؤيلة له في بعض الأحيان، تماماً كما أن الثامن يجذب نحو
الاشخاص الذين يهابت عقوبتهم عندما يجذب الثامن وبالفردانية
وحي الفقر أو الوهي بالفقر يحرم طبعاً الفرد الذي لا يحسن الوحي
المالي. ويتطور وحي الفقر من دون تطبيق واسع لمفاهيم الموانية

والمؤيد ٤. ولا بد من جمع الوعي الذاتي صناعاً ولا رفاً وقد وجدنا الشخص
بذلك الوعي

يجب أن تدرك الأهمية الكاملة للأقوال الواردة في المقرة السابقة
وسوف تفهم عندها أهمية المثابرة في جمع الثروة، لأنك من دون
المثابرة سوف تُهزم ولن جمع حتى قبل أن تبدأ. أما بالمثابرة فإنك
تفوز

وعصية المثابرة شبيهة بما يحصل لك بعد رؤيتك كابوس مصرع
خلال نومك، وذلك بين أحميها، فعند نفيح في صريرك نصف نائم
مع شعور يدك مستحق وأنت غير قادر على تحريك عضلاتك تدرك
أنه يجب عليك أن تبدأ بوحدة السيطرة على نفسك وعلى عضلاتك

وذلك يتحقق فقط بالمجهود المثابر قوة (ردة حتى تصل أحسن
إلى تحريك كل أصبع في يدك ثم تتخلل غير أصابعك إلى عضلات
در جيت، حتى يصبح بإمكانك رفعهما فنصل في النهاية وبجهود يراعي
وحدد إلى إعادة سيطرتك الكاملة على جهاز عضلاتك المفلوج من
تأثير الكابوس. لاحظ أن ذلك جاء خطوة خطوة وبالمثابرة

كيف تفرغ نفسك من الجمود الفكري

قد تجد من الضروري "تزعج" نفسك من جمودك الفكري بواسطة
إجراء مسائل بديهي من كابوس حيث تتحرك ببطء في أول الأمر ثم
تزيد سرعتها حتى تسطر كيباً غير رادتك. لذلك كن مثابراً حتى
النظر عن سرعتك والبعد الذي بدأ به لأن النجاح يأتي بالمثابرة
لا بالسرعة

وإذا اخترت مجموعتك المعنية أو دماغك الممكر بحسب فلا بد
أنك ستعطي جهداً واحداً من هذه المجموعة يساعدك في تغيير روح
المثابرة عند ولغتها عليها. وبعض الرجال الذين جمعوا ثروات
هائلة فعلوا ذلك بسبب الضرورة وطوروا عادة المثابرة عندهم لأن
الظروف قادتهم إلى ذلك وعرضت عليهم روح المثابرة ونطيتها
ويبدو أن أرنست الذي تضمنوا عادة المثابرة يتمتعون بنمطين هذين
الذين، وبعض النظر عن عدد العرب التي يرجعوا منه يبدون في
النهاية إلى لغة السأم. وفي بعض الأحيان يبدو أنه يوجد دليل
أو مُرشِد خطي من واجباته إختيار الرجال من خلال كل التجارب
المحزنة، غير المشجعة. وبعض أرنست الذين يرجعون رؤوسهم بعد
الهرجة ويتابعون المحاولة إلى النهاية التي يربطونها ويهتف العالم بهم
سحبات النصر والتقدير. مرشد المحقق لا يدع حداً يشجع بوجاهة
كبير دون الحد. وربما عباد المثابرة أولاً يجب لا يحصل وذلك ليس
لا يحكمهم المنوس بل اسحاب من الملامه المنطوية والحرور. ان
أولئك الذين يجلسون للاستماع ويبتدرونه فيكادون حتى مثبرتهم
ويحصلون كتعويض لهم على تحقيق أي هدف يسعون إليه

وليس تلك كل القصة بل يطلق أولئك المثابرون شيئاً أهم
بكتير من التعويض المادي، وهو المعرفة بأن كل فشل يجيب عنه
نموذج نجاح وفائدة صارمين للفشل السابق

تغلب على فشلك وتجاوزة

توجد إشتاءات للقائمة المذكورة في الجملة الأخيرة ويعرف

لقد من الناس من خلال الحجة سلامة الحشره وصحبه وهم اولئك الذين لم يقبلوا التوجه والهرجة سوء كذا مهذب هم بحث الذي تكونه رعباتهم قد طغت بمثابة حب لم يحيل كل دية برهنا بصره ورجح الدين بفتح على جانب الحقه تراقب الحشد الكبير من اولئك الذين يستهون في الهرجة ولا يقومون منها ثلثية، وكذلك ترى القلة الذين يفهمون عقاب الهرجة كدافع بدل اسرير من الحشره ورجح الحشر لا يتعلم هؤلاء ولا يعلمون ما يعرف العودة اثر امره في الحياة لكن لا يراه ولا يشته معظمه بوجوده هو تلك القوم الصامته التي لا تقوم والتي تأتي (بعد اولئك الذين يابسون مسيرهم في وجه الإحباط ونجبة الأمن

ويمكننا وصف تلك القوة بالثابرة، وهناك شيء واحد يعرف جميع أنه إذا لم يمتك الأسس الثابرة من بعض في نجاح يذكر في أي حل

وان أكتب هذه السطور رفيع نظري عن ثوق ورفق عالمي شارع ابرودايه عاملي في بيرو " الذي يمتد مقبرة لامل احسن والرواق الامامي بفرص السجدة، لقد جاء الناس من كل العالم إلى هذا الشارع يسفرون بشهرة وانروه : سبطه وحب و كل ما يمكن أن يستحق البشر نجاحاً. وفي بعض الأحيان يسمع الناس أن أحسنهم عد استحب من المسيرة وأن آخراً قد حقق السيادة في شارع القرن ابرودوي، لكنه لا يمكن عزو ذلك شارع مشهور وسرعه شارع الفتي يترقب بالعواصف والمقبرة ويرد ذلك مالا ولكن فقط بعد أن يرفض الفشل التحدي عن جهوده والانحطاب

عندها يعرف ذلك شخصي الذي اكتشف سر كمنه عزو شارع الفتي وهذا السر عمن نكمنه وحدثه من حدة في حصاره

ويكشف السر من خلال هذا السار حلف بشهروهم شارع الفتي (بروداي) بعد حصار إلى نيويورك سنة 9٢ سجون موهبتها في الكثرة إلى ثروة لكن هذه التحول لم يأت بسرعة حتى الرغم من أنه جاء في النهاية وعلى مدى أربع سنوات خيرات هذا الشارع الجانب الجديد ورجله وانفس أيامها في انفس رامب لانيه بالأمر وعدم صافي لأمر لم يمر احب بعد عيني شارع الفتي بل قالت محسناً يمكن للشارع أن يقلب بعضهم لكنه من يفتني وسوف أجبره على الاستسلام لي.

فلقد أرسل بها أحد الشرط ٦٨ سانه رفض بمخبر صانها قبل أن يتكلم الجديد وسجع في شر حتى تفصل ويمكن نيكاب لغادي مثل أي محضر عادي في ميادين الحياة لأخرى أن يحجب عد ثوب سانه رفض يكن هذه القصة اقتضت لأربعة على مدى أربع سنوات لأنها كانت مصممة على النجاح

بعد ذلك جاء المرفود والمكانه. فقد انتهت السعة بعد أن احترم احترق الحربي تلك القصة وسد ذلك الوقت بد الشرطون يطرقون أبوابها وجاء المال إليها بسرعة ثم تمكنها حتى من هذه ثم اكتشفها السيمانين: وهكذا فانفج المدد حبيب

احصل بعد هذا في هذه القصة وهذا بعد يمكن من تحقيقه الحثارة وهي ليست قصة استثنائية بحيث تجد رجلاً وساء أثره.

أكد من لهم منكم أولاً ضرورة على معارفهم وبمكثرتهم لنوع
من يومر لأي مسوون سمويث وفجاء من معونة لكه يطب المعايير
من أوسلك الذين يسعون بحمل حقوق

وهذاك فائول بواضوب مباشرة عند قراءتهم لهد القول لأهم
عابو وكادو من الوصول إلى مهمة عندما كان لهم شارب الفس المعانو
وعندوا ما تريدون إن كنتم قاندين

بإمكانك تدريب نفسك على المثابرة

انمابرة هي حالة ذهنية تدبث يمكن روجها في القدر مثل كل
الحالات ذهنية وبسبب المثابرة إلى أسباب واضحة من بينها

1 - تحديد الهدف ووضوحه فمعرفة الشخص له يريده هي
أول وربا أهم خطوة نحو تطوير روح المثابرة وهي اندفع القوي
الذي يترغم الشخص على تخطي صعوبات كثيرة.

2 - الرغبة تُسهل الرغبة سبباً يمتلك المثابرة والمواظبة عليها
من خلال السعي لتحقيق هدف تلك الرغبة المحددة

3 - الاعتماد على الذات و الإيمان الشخص بقدرته على تصد
خطه ما يشجعه على مساهمة تلك الخطوة والمثابرة عليها ويمكن تطوير
القدرة في الاعتماد على الذات من خلال مدأ الاشرافات الذاتية
المتعاقبة

4 - تحديد الخطوة ووضوحها شجيع الحفظ المتقطعة على
المثابرة حتى إذ كانت تلك الحفظ ضعيفة وغير صلبة

5 - المعرفة الدقيقة إن المعرفة التي تستند إلى الخبرة
والعراية والتي تحيط بسلامة الخطوة وحسن سيرها تُشجع على
المثابرة في تنفيذها وعلى التيقن من ذلك تُخرج المعرفة التي تستند
إلى التحسين بدلاً من القلة إلى تكبير روح المثابرة وسيرها

6 - التعاون يرفع الحافز والتحم وتعاون المسعوم مع
الآخرين إلى تطوير روح المثابرة

7 - قوة الإرادة تقود عادة تركيز التفكير على بناء الحفظ إلى
لتحقيق هدف محدد في صبح روح المثابرة

8 - المادة تأتي المثابرة بسجته مباشرة لبعادة حيث يصبح العقل
جرواً من الحيرة اليرمية التي يتعدى بها ويمكن القضاء من مخوف
الذي هو لسوا الأعداء بالكرار التحيري بالأعباء الشجاعة، وكل
شخص قاتل في أي حرب يعرف هذه الحقيقة.

إعرف مخزون قدرتك على المثابرة

قل أن تنهي موضوع مثابرة في هذا الفصل، عمل من تحديد
مخزون قدرتك عليها، وعند ما يتقصص في إطار هذا الصفة
التميرة ويمكن نحسب ذلك بالقدرة وبسائط تعرف عدد عناصر
المثابرة التي تعتقد بمسبها ويمكن مدبث المحييل أن يقدو إلى
اكتشافات تحفظك معرفة جديده نفسك وقدرة أقوى للإيمان بها أكثر

وبذلك تعرف الأعداء المحققين الذين يقعون بهلك ويبين
الإمبارة ومن تعرف فقط «الموارص» التي بشر إلى ضعف روح

المعروف عندك من يعرف أيضاً مسبب تلك الضعف الزائدة عمداً داخل عقلك وهي تدعى في اللغة مثالية حد وبوجه منك بوضوح وببساطة إذا كنت تعرف حقيقة ومادية معينة، وهذا أنت قادر على فهمه وأنت في اللغة تلك الحالة الضعف التي لا بد من الضعف عنده لكن أولئك الذين يربطون في جميع الفكرة والحال بالحدوث

- 1 - الإحتمال في إدراك وتجنب ما يربك الشخص تملأ
- 2 - محاذير والمروعة والتأجيل بسبب أو بدونه (ويكون ذلك عادة مرفقة بالصبر وأعداد كثيرة)

- 3 - عدم الإهتمام بالمحصل على المعرفة المتخصصة
- 4 - التردد في اتخاذ القرارات ومادة تسير الأمور بدلاً من مواجهتها بوضوح (وهذه عادة تكون أيضاً مرفقة بالصبر والأعداد)
- 5 - عادة الاستناد إلى الصحيح والأعداد بدلاً من صنع الخطط معقدة لحل المشاكل
- 6 - الرضا بالثبات والفرور ولا يوجد علاج لهذه الآفة ولا أنى لأولئك الذين يعانون منها

- 7 - التلاعبة التي تتمسك عادة في استعمال الشخص للتسوية في كل الأمور بدلاً من مواجهة المعارضة وممارستها

- 8 - عادة نوم الآخرين على الأحقاد التي يرتكبها الشخص نفسه وقوله أنه لا يمكن تجنب الظروف السيئة وبالتالي إلغاء همه عنها بالمثل

- 9 - ضعف الرصة بسبب الإحتمال في اختيار المواقف التي تحدث على العمل

- 10 - الاستعداد والتكيف إلى ترك الساحة عند أول علامات الرجوع (أ - إلى محاور أساسية عند)

- 11 - عدم القدرة على حفظ مخطط ومبررة حيث يمكن تجنبها
- 12 - عدم إحماء الحذر بعض الأفكار أو الإمساك بالمرجة عندما ينفذ شيء

- 13 - التمسك بدلاً من الإزاحة
- 14 - عادة الاعتقاد على الفكر بدلاً من طلب الفهم واستبداله والقيام العام لطرح بأن يصبح الإنسان شيئاً وأن يمشي شيئاً

- 15 - البحث عن كل الطرق المختصرة نحو الثروة والفن ومحاولة التوصل دون اهتمام متبادل عابث ردت بعكس في الاعتقاد على المقامرة والتي يحمي بعض لحدت مباحث مريحة

- 16 - الخوف من النقد والإحتمال في صنع الخطط وتجنبها خوفاً من تعليق أو إهمال واستند إلى الآخرين في حفظ الصمت هذه هي رأس القلم لأنه يكس شكل عام في بعض الباطني لشخص حيث لا يمكن إزاحتها

الخوف من انتقادات الآخرين

دعونا أولاً ندرس بعض جوانب الخوف من النقد أو من انتقادات الآخرين، فمعظم الأشخاص يسمحون للأقرباء والأصدقاء والآخرين بشكل عام أن يؤثر عليهم فيصل بهم الأمر إلى عدم انهمك

من عيش حياتهم بسبب الخوف من نقد الآخرين

ويضطرب الكثير من الأشخاص في الزواج أو اختيار الشريك ومع ذلك يقبلون الصلابة ويستمررون في حياة الشقاء والتمسك بسبب خوفهم من نقد الآخرين بهم إذ عمدوا على تصحيح ذلك خطأ وأي شخص يسلم بهذا الخوف يعرف العسر الذي يمكن أن يسببه من قتل الفسوح والرفقة في الإجازة

وهناك الكثير من الأشخاص الذين لا يرغبون في العودة إلى الدراسة في مرحلة لاحقة من حياتهم بسبب خوفهم من عقاب الآخرين بهم ويصبح انعدام من الرجال والنساء من مختلف الأعمار بالدمور حياتهم باسم الزوج العنفي لأنها يعانون من اعتداء والتفادس الآخرين (ولا يمكن لأي زوج أن يرفض عن أي شخص المتفهم مثل طموحاته الدنية ويكون له أسوأ في عيش حياته رضا برهباته

ويرفض الكثيرون المخاطرة في أمور العمل بسبب خوفهم من انتقادات الآخرين بهم في حال الفشل ويكون الخوف من اعتداء في هذه الحالة أقوى من الرغبة في النجاح

ويرفض الكثيرون تحديد أهداف مادية لأنفسهم أو حتى يهملون حارس مستقبل مهني لأنهم يخافون من انتقادات الأقران والاصطفاء الذين قد يقولون لهم "لا تسعدوا حالاً حتى لا يفكر الناس أنكم مجالين"

وعندما اقترح صديقي الثري بأن أكرس حياتي لتنظيم فلسفة

الإحباط ثلاثة كذا أول فكرة خطرت في الخوف مما قد يفوته الآخرون عليّ و عندما بدأ الاقتراح هذا لم أصوره من قبل وبدأ عقلي بسرعة بإيجاد الصحيح والأعداد التي تعود كعبا إلى الخوف الكاس من انتقادات الآخرين وقال شيء في داخلي "هل يمكنك تصديق هذا المشروع لأنه ضخم وشطاب وقتاً كبيراً وبعده سيفكر الآخرون ، الأمر في هذا الأمر؟ وكيف يمكنك أن تكسب معاشك من المشروع - يفتقر لأي شخص أن صاغ فلسفة في النجاح فكيف يجوز له أن يؤمن بأنه يمكنه فعل ذلك؟ ومن أين على أي حال كنت عالياً هكذا، وتذكر أمثالك فكيف يمكن أن تعرف شيئاً عن الفلسفة؟ وسوف يظنك الناس مجنوناً . ولماذا لم يفعل شخص آخر المشروع فإنه من قبل... الخ"

هذه الأسئلة وأسئلة أخرى كثيرة لمعت في ذهني وتطلب الأمر لنيظ . وبدأ كما لو أن العدم كان قد حوّل انتباهه فجأة نحوي بهدف السخرية مني حتى يدفعني إلى التخلي عن كل رغبة في تحقيق اقتراح صديقي الثري

وكان يمكن بسبب ذلك أن أقتل الفسوح في داخلي قبل سيطرته عليّ . اكتشفت لاحقاً في الحب بعد محببت آلاف الأشخاص أن معظم الأفكار تولد جامداً وتحتاج إلى حقنها بنسبة من الحياة من خلال خطط محددة لتنفيذ الفوري . والبعض الآخر يعيد الكرة مرة وقت ولايتها وكل حقيقة تصيها المكروه نصيها مرة أخرى بالعشر والاستمرار . وهكذا يكون الخوف من انتقادات الآخرين هو أساس قتل معظم الأفكار التي لا تعمل إلى مرحلة التخطيط والتعب

يمكن تتقدم حالات الاحتراق والانطلاق.

يؤمى الكثير من الناس أن النجاح المادي يكون نتيجة اختراع لاسدا واسطوانات حاسبة. ويوجد ما يبرر هذا الاعتقاد لكن غلباً ما يصاب أولئك الذين يعتمدون كلياً على «الاحتراق» بعمل الحظ بحيلة لاس لأنهم يهتمون عنصرهما الآخر مهم يجب تواجده قبل أن يتأكد الإنسان من النجاح. وهذا العنصر هو المعرفة التي يمكن بواسطتها تنظيم حالات الاحتراق.

فخلال مرحلة الانكماش الاقتصادي عسر أحدهم كل حاله ووجد نفسه دون مدخول ودون عمل ولم يعد بإمكانه تحصيل عيشه مع غياب فرص العمل التي تاسب مؤكلاته. بالإضافة إلى ذلك كان هذا الشخص قد وصل في تلك الحالة إلى ما بعد سن الخمسين سنة عندما يعتبر الكثير من الناس أنفسهم قد أصبحوا طاعين في السن وكان ذلك الشخص متحمساً كثيراً لتحقيق المرونة إلى الحياة إلى درجة أنه عرض نفسه للعمل دون مقابل، وبالإضافة إلى مشاكله الأخرى معر حلال مش وسقط جس لأرض دس عنه وبأسه إلى الكثيرين كان يمكن بهذا الوضع أن يردى بهم إلى الاسلام والتراجع، لكن ذلك شخص ظل مناد وعبث أن لو سبر في مساهم سوف يحقق «الاحتراق» عاجلاً أم آجلاً ولقد حصل ذلك لاخترق وبم يكن حصوله بعمل الصلحة.

ولقد حصل الأمر ذاته لآخرين كثيرين

والاحتراق الواحد الذي يمكن للإنسان أن يستند إلى حصوله

هو لاخترق الذي يصعب عليه. هذا يعني أنه يسهل ونفسه لديه تكوّن محطته بهدف توضيح

ويمكن أن نسأل مجموعة من الأشخاص عن الشيء الذي يريدونه في الحياة أكثر من أي شيء آخر، فإن يمكن معظمهم من إجابته عن سؤال وإذا صرنا بمحضر على جواب سوف يقول «نحس هو الأمان والنعيم الآخر يقول هو «البناء» وهذا مهم يقول هي «الحبة» ويريد يقول حرراً هم «سهم» «السبعة» «البحر» يمكن أحد منهم من تحديد معنى تلك كلمات وما المقصود منها. أن يعطي نصيح بسيطة إلى وجود خطة يمكن بواسطتها تحقيق تلك النصب. نكر الثروات لا تتجارب مع انسياب بل تتجارب مع مع تلك الحصة المحددة الممتدة إلى رحاب محددة تلك بالمشاورة لمصاحبه

تطوير روح المبادرة

يوجد أربع خطوات بسيطة تقود إلى امتلاك هادة المبادرة وهي لا تدعو إلى كثير من الذكاء ولا إلى معرفة أو شهادة هسية محددة لكنه تحتاج إلى قليل من الثوكت أو الجهد والجهود الضرورية في كائناني

1 - وجود هدف محدد يستند إلى رغبة مشتعلة لتحقيقه

2 - وجود خطة محددة يتم العمل عليها بالتكيد والجد

بإصرار

3 - إدراك أن لا يتأثر بالمؤثرات السلبية والمحبطة بما فيها

لاقتراحات السببية من قبل الأصدقاء والأقرباء والمعارف

4 - تتجالف وتقي مع شخص أو أكثر يشجعت على المتابعة في
تعبد حطمت و هدايت

هذه الخطوات الأربع ضرورية للتنجاح في كل مهارة الحياة
والهدف الإجمالي لمبادئه فلسفة هذا الكتاب هو أن نسكن من جعل
خطوات عادة في حياتك

وهذه هي الخطوات التي تمكن الشخص من توجيه وعيظه
مسيره الاقتصادي، وهي الخطوات التي تقود إلى حرية التفكير
وإستقلاليته كما تقود إلى العس والثروة بكميات صغيرة أو كبيرة
أيضاً تقود الإنسان إلى السعادة المشهورة ولاعتبار وهي عنصر
حصول «الاغترافات» الإيجابية ونحوه الأعلام إلى وضع مبادئ
منسوس وثقوة أيضاً إلى التغلب على الخوف وخيبة الأمل
والامبالاة وبوجود مردود عال لكل أولئك الذين يتعمقون اتبع تلك
الخطوات بحيث تعطي الحياة ما هو مطلوب منها

كيفية التغلب على الصعوبات

ما هي القوة الغامضة التي تعطي للرجال المثابرين قدرة التغلب
على الصعوبات؟ وهل نعتقد هذه القوة سره المثابرة في ذهن الشخص
معددة شكلاً من أشكال النشاط الروحي أو العقلي والكتيبياتي الذي
يعطيه شيئاً إلى قوى فوق الطبيعة؟ هل يلزم الفكاه المطلق جانب
الشخص الذي يتابع الكدح بعد خساره المعركة وهو كاد انعام كنه
ضده؟

هذه لأسسه يربط في عقلي مع أسسه حوى مشابيه حلال
درسي جزء منه للبراد شهيد هادي فورد الذي بد منه نصير
ومن أهم حريه هدايت هدايه لا يريد من روح المثابرة، ومن خلال
برمسي بعد بحره ححره الشهير بوعلى أليس الذي ويدرسه
لا تريد على لا أشهر في المدرسة أصبح للمحتج الأول في نعاله
وحيل لشده إلى كنه باطنه في أن يصير الأعلام السعة وبني
المصباح الكهربائي فضلاً عن الكثير من الاختراعات الأخرى

وبعد فليجب في أفضله بحيل كل من السيد أليس وسيد
فورد على مدى تاريخهمما الشخصى وحياتهم ورسولت هويته وبالتالي
أنبحث في درجة دروسهم من قرب بهذا انحدث عهد، بمعرفته
فعليه عندما أقول إتني لم أجد ميزة بارزة غير روح المثابرة عند
قلائدها ولقي كانت في المصدر الرئيسي لإنجازاتهم الكبيرة

وإذا عمل الإنسان على دراسة مصدر لأبيه والعلامه والرجال
الذين جعلوا انهم ت وأبرر رجاء بدين في التاريخ ومن دوماً يحير
بكل إلى استج انهمي باله نصيره وتكبير الجهد ووضوح
الهدف في المصدر لربيه لإنجازات أولئك الرجال

بإمكان مثلاً لأخذ بعين الاعتبار لتجربه عدة والمحدث بسبي
محمد (ﷺ) وتحليل حياته ومقارنته مع الرجال الذين حظرو
الإلهام في عصر الحديث، عصر الصناعة وبدال وملاحظه كيف
نهم يستكبر عصبه و حده مداته بسبي وهي العذرة

وإذا كد مهما حده مدته القوة بفرية التي تعطي الطاقه على
المثابرة بقوة مسيرة الرموس

قد كان محمد (ﷺ) باب مكة لم يمارس المعجزة ولم يكن
موجوداً ولم يبق أي عيسى ولم يد رساله بل لا يصل إلى
الأربعين وعندما أعد أنه رسول الله الذي يحمل كلمه الحق المحي
سحر منه وغير مجرباً في رب الأمر وكان يمين بالآقذار حتى أنه
بقي من مدته لاه حكة وحزاد بآعه من حواريه النبيه وروايلو
(إلى الصحراء)

ولم يدر النبي (ﷺ) خلال المرحل لأولى من الدعوة سوى
نعمي والصحريه والشفا ومع ذلك وفي عهده عشر سواك صحيح
سيد الحريه العربيه والقبائل على شلوان مكة فذلك دبر كربي حديد
وصن إلى مهر الداروب وحال سيريه في أورو وكان ذلك
لاندفع بعض ثلاثة أمير فوه الكلمه وهداه انصلاة والفرب من الله

وبد محمد (ﷺ) في حدى الحنابل البرره في مكة ولأن
مكة كانت تقامعاً حرقياً في العانف بذلك وموعل الكمية ومنية
بجاذية كبيرة ومركزاً لعمول ومقرى الحج به كان لأحمد برسولون
كي يرعرعل في الصحراء مع البنو وهكذا بدأ محمد (ﷺ) مسند
القوة والصحة من حبيب بدويات وكان برعى العلم وسرعان ما عمل
بى حدى لأرمل العبادت كعائد تقراءها البحريه وساد محمد
(ﷺ) إلى كل أنحاء عاباً شرفي وسحدث إلى كثير من الرجال
الذين كانوا يخدمون معتقدات مختلفه ولا حظ تشب الذين المسيحي
في مذاهب متحاريه وحلما وصل إلى من الثامنة والعشرين قبلته

حبيبه على الاحين وتزوجت منه لم يوافق والد خديجه عسى
الروح بكنها تحدد على الحواقة ومباركة زوجها وعكسا عاش
محمد (ﷺ) على عدى شني عثاً منه في كند بنت المرأة عسا
ومحمد (ﷺ) وعمل كدجر حاداً ثم وبعد بجنون وحيداً فوه في
الصحراء عاد في احد الأيام حمله إلى باب المرآة وحبر راحه
حبيبه أن الحلال جبريل قد ظهر به ردار به يد رسول الله

كان القرآن الكريم هو كلمه الوحي من الله وأول شيء إلى
الصحراء في حياه محمد (ﷺ) ندي به يك شاهراً ولم يكن أديماً
بالكنده ومع ذلك فور كندب الله وباته التي نزلت عليه وتلاها
على الحواس أفض من أي كندب فانه شعره الحريه والعباش
وكان يد بالية إلى حرب معجروه لأن موهه تكلام عدهم كانت
عظم موهه وجوه تكلمه عدهم بهمه ودلقة بالاضافه الى ذلك كان
أهلاً أن كل الرجال من باباً نام به وان بعده يجب أن يكون دوره
عادل في دوح الإسلام وكان ذلك عروب إلى جانب رعيه محمد
(ﷺ) في ندمه الأصماء في الكفه سباً في جهاده وبعه لأل لأسماء
كانت يحدث فيك الصحراء إلى مكة وبك يعي حاداً رابعه ندى
سكان مكة وهكذا صمم كجار مكة وأقربها على معاداة محمد
(ﷺ) ثم صمم أحبر إلى معاداة مكة حمر الصحراء بطلب معاداة
الإسلام في العالم

ومكند فيه الإسلام وعظم من صحراء شعبه م بعضي
بواسطه جيش عادل يقاتل كوحدة شمسكه وجاهر لعموم خور
مروعه بعد دعا محمد (ﷺ) اليهود والمسيحيين بالانضمام إليه لأنه

كان يدعو كل الذين آمنوا بإله واحد أن يتغمصوا تحت لواءه حين واحد
وبو لي اليهود والمسيحيون دعوتهم لهم الإسلام كل العالم مكنهم
لم وهمو قتل. وعندما دخلت جيوش محمد (ص) القدس لم يمت
أي شخص بسبب إيمانه بهما بعد أنه عندما دخل المسلمون إلى
القدس لاحقاً لم يوفروا مستمراً أو مسلحة أو طغلاً مسلماً من القتلى
لكن المسيحيين تبنا فكرة إسلامية واحدة وهي إنشاء مراكز للعلم
والمعرفة أصبحت تعرف فيما بعد بالمجتمعات

الفصل العاشر

قوة الدماغ المفكر أو المجموعة العقلية

القوة الدافعة والعضوية التاسعة نحو النفس والثراء

الثروة ضرورية لنجاح في جمع الثروة لأن المجهود يعني جاهدة
وغير مريحة من دون القوة الكافية لتحويلها إلى عمل، وسوف يصف
هذا العمل للوسيلة التي يمكن بواسطتها لأي شخص أن يحقق القوة
وطبقها

يمكن تعريف القوة بالمعرفة المنظمة والموجهة بذكاء، والهدف
في هذا الجهد المنظم الكافي تمكين الشخص من تحويل الرغبة إلى
ما يسارها مالياً. ويُصنع الجهد المنظم من خلال تسييل جهود
شخصين أو أكثر يعملون بانسجام غاية محبذة بروح من الانسجام
والترانس

والقوة ضرورية لجميع المال وللحفاظ عليه بعد جمعه

دعونا نعرف كيف يمكن استغلال القوة؛ فإذا كانت القوة مرفوعة
للمعرفة المحققة فإن مصادر هذه المعرفة هي كالتالي

(أ) الذكاء المطلق وسوف أصف هذا المصدر في فصل لاحق
بمساعدة الجبال العالية

بأنه انجبره والسجوان المتجمعة جرد لألسه المتجمعة غير
 النسي على ذلك ٥.٥ الجزء فيها له من حصه ٥.٥
 مجموع على شكل ٥.٥ في شكل ٥.٥ التمام العبد و٥.٥ مقابل حو
 فهم من هذه الجزء في المداوم ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥
 وخصه

مع الاحسا والامكان على الرجا في حو القوم ٥.٥
 في كل ما يري ٥.٥ على جمع ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥
 بوجاهة ٥.٥ مصدر الذي يجب العودة الى عدم عدم ٥.٥ ٥.٥
 خلال الحيات المتصرفة ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥
 احوال

وذلك خلال المعرفة في ٥.٥ من المصدر ٥.٥ ٥.٥
 يمكن معرفة هذه المعرفة ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥
 ٥.٥ ٥.٥ في هذه الحفظ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥
 سلاطة الرئيسية سوف تظهر في الصورة ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥
 حال عثمانيه هي جهود الداتية فقط في جمع ٥.٥ ٥.٥
 والتعبير عنها بوطان حفظ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥
 وصحة حفظ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥
 غير العاد ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥

إكتساب القوة من خلال مجموعة ٥.٥ الدماغ المفكر ٥.٥

يمكن معرفة الدماغ المفكر ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥
 ونجهه بوجه من الاحكام والادب ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥
 هذه محبة

ولا يمكن لأي شخص أن يصفه أو يصفه أو يصفه أو يصفه
 مجموعة مدروس بعد ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥
 وقد وصف في ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥
 التي ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥
 والصف ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥
 ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥
 حو ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥

لهذا لا بد من ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥
 في حالة ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥
 ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥
 احتياجه ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥
 واصبح ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥
 هذه مجموعة من ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥
 والصفحة ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥
 بوجه من ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥

وقد ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥
 كبيرة ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥
 انما

ما ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥
 ويكتك ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥
 فلا بعد ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥
 بحت ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥ ٥.٥

وعمل البشري هو نوع من الطاقة. وهذه حرة من روجيه. وعدمه يتركب من عقلي شخصي كثير في روح من الانسجام وتشكل وحدات الطاقة الروحية في كل عقل مصغره أو صلة روحية يتشكل العنصر النفسي لمجموعة الدماغ المتكبر

لقد عرفتُ مبدأ مجموعة أفراد الدماغ المتكبر أو على الأقل بجانب اقتصادي من غير أن الشخص الذي يحدث عنه في النفس لأول وكان اكتشافه مسؤولاً عن اختياري لعمل في الحب

لقد تكوَّنت مجموعة ذلك الشخص والتي منها مجموعة دماغه المتكبر من حاد من الموحدين عدد شخصي شخصاً تقريباً أحاط به بهم بهدف صنع وسوين العرلاء ويعبر هذا الشخص عن ثروته من القوة التي جمعها من خلال تلك المجموعة

يحدث وإذا قلت بدراسة تجربة أي رجل جمع ثروة عظيمة وكثيرين آخرين مثل سوف يجد أنه استحوذ، مثله أو غير مباشرة بمبدأ مجموعة الدماغ المتكبر

ولا يمكن جمع الثروة من خلال أي مبدأ آخر

كيف تضاعف قوة عقلك

يمكن مقدرة دماغ الإنسان بالطاقة الكهربائية، والطاقة المعروفة هي أن مجموعة من هذه البطاريات توفر طاقة أكبر من بطارية واحدة، والطاقة الأخرى المعروفة هي أن بطارية واحدة توفر طاقة بحسب عدد وحات خلاياها المولدة

وعمل العقل البشري بطريقة مشابهة وهذا يعبر حقيقة أن بعض الأجزاء أكثر فعالية من أجزائه أخرى، وهذا يقودنا إلى القول التالي المهم والذي سبق وضعه، وهو أن مجموعة من الأجزاء المتناسقة (المتنازعة أو المتصلة) تستحوذ توفر طاقة فكرية أكبر مما توفر دماغ واحد، تماماً كما تعمل عدة بطاريات أكثر مما تعمل بطارية واحدة، من خلال عدة انتشبه بصح من يوضح أن مبدأ مجموعة الدماغ المتكبر يحمل من القوة الخاصة في الرجال الذين يجهلون أنفسهم برجال آخرين يمتلكون الأداة الملائمة.

وهذا يدعونا إلى قول آخر يقودنا أكثر إلى فهم المتكبر النفسي من مبدأ مجموعة الدماغ المتكبر فمثلاً يتم تسليق فكر وعمل مجموعة من الأجزاء بالسحب وبما أن تصبح الطاقة بزيادة الناتجة من هذا التحالف متوازية لكل دماغ فرد في المجموعة

والحقيقة المعروفة هي أن هنري فورد بدأ عمله المذهبي موزعاً بعدات العمل وحصل ماكدونالد والعمدة والمعرفة، وانضم إليه لآخرى المعروفة أن السيد فورد تغلب في غضون عشر سنوات على تلك الدعات النامية وحصل عند في غضون خمسة وعشرين سنة أغنى رجل في أمريكا

وإذا ربطت بين هاتين الحقيقتين وحقيقة أن التقدم الذي حققه السيد فورد قد أصبح صديقاً شخصياً مخترع شهير بواسع أديون سوف بدأ بهم ما يمكن أن ينجره تأثير عقل شخص في عقل شخص آخر وسوف تصل إلى أنه من ذلك عندما تعرف أن أبرز إنجازات السيد فورد بدأت بعد تعرفه إلى عقول أشخاص أذكى

آخرين وسوف يوفر ذلك بوضوحاً بأنه يمكن صوغ القوة من خلال التحالف التودد بمعمول

وعدة يتكسب الزوجان طبيعة وعملت وقوة فكر الأشخاص الذين يتولون بهم بروح من التحفظ والاحجام، وهذا التوليد هو الذي يهدف إلى القوة عصبية عصبية فورد محض وجوهر ذلك وطيرة ومعرفة وروح الأشخاص الذين ساعدوه وعملوا كمنافه المذكر وانور بك انه استند إلى مبدأ مدح المذكر مسود في هذا الكتاب وهذا المبدأ متوالف لك الآن

وهذه الحقيقة نفس هذا على انهماك عاندي الذي مر ذكره في كتاب مدح دعوى مدرس الوسيلة التي سكر بها عاندي من تحقيق لفته انهاءه ويمكن تفسير هذه الوسيلة بكتاب فلفة فلفه هو عاندي لقوة من خلال حث اكثر من شيء مبدون شخص عني التعاون والتشويق جدياً وحظ بالتسليم لتحقيق هدف محدد

وباختصار حقق فلفدي معجزة لأن حث متني مليون شخص دون ذكره على تعاونهم بحد مخرجهم وقد كتبتم في ذلك حاول حث شخصي على التعاون بلروح فانها لأي مله ومنية

وكل شخص يدبر عملاً يعرف صعوبة تحقيق التعاون بين موظفيه في روح فريفة من التوافق على الأقل

وبأيي التعاون في رأس قائمة مصادر القوة والدكاء المطبق

عندما يتعاون شخصان بالتسليم ويعملان باتجاه هدف محدد يضعان أنفسهما في موقع من خلال تحالفهما لاستيعاب القوة القادمة مباشرة من مصدرها الأول وهو الدكاء المطبق الذي هو أعظم مصادر

القوة وهو المصدر الذي يتحول بحره كل صبري وكل قائم عصبه عن وهي أو دون إدراكك لذلك

ويمكن مقارنة المصادر الأخرى للمعرفة الضرورية بجمع الفيد بحوس الإنسان والاعتماد عليها مماثل للاعتماد على الحوس في تحسين المعرفة وسوف أضيف في تفصيل لاحقاً لوسائل التي يمكن بواسطتها الاتصال بالذكاء العصباني بالذكاء

لكن يجب عدم فهم أي مبدأ موصوف في الكتاب بشكل يتعارض مباشرة أو غير مباشرة مع أي معتقدات دينية لأي شخص لأن الكتاب مختصر على تفصيل توجيه المارة إلى تفيد بحوس الهدف المحدد بالرغبة في المال إلى حقيقة جديدة

لهذا اقرأ وتكرر وتأمل وسوف يصبح لك الموضوع كله بوضوح حيث تترك التفاصيل الزائدة في كل فصل

قوة للمشاعر الإيجابية

المال محمول ومربوح لذلك لا بد من التعب للحصول عليه من خلال وسائل لا تختلف عن وسائل الشجيرة المصنوع عن الحصول الدماء التي امرها والدواء المسمومة في جهنم التعب من حث المال ليست محبته عن عود مسجومة محظوة عن رجه عبيد ثم ستحصل على القوة نجاح مع هذا لا بد من طرح بالإيمان والفرحة الحديدة ونصب ماسحة خصه هذه ستفهم

واعتدنا يأتي الحال بكميات كبيرة يتدفق نحو الشخص الذي يجمعه بسهولة تدفق السيل من التجلي، ويوجد سيل خفي من القوة يمكن مقارنته بالنهر الذي يتدفق أحد روافده باتجاه جوارق كل الجاسير على عبده نحو الثروة، ويتدفق الرشد الآخر في الاتجاه المعاكس جوارق كل سكي الخط انحرافا قوياً على منح انفسهم من الانحراف معه نحو اليأس والفقر

ويمكن كل شخص تجميع ثروة عظيمة وجود سيل الحياة هذا المتكوب من عممية التفكير عند الانسان، وتكون المشاعر الإيجابية في التفكير روافد الرافد من السيل الذي يحمل صاحبه إلى الثروة أما انتشار السلبية فتكون الرافد الذي يحمل صاحبه رويداً إلى الفقر هذا يحصل لكراً منه لشخص الذي يقرأ هذا الكتاب بهدف جمع الثروة

إذا كنت على قمة رافد القوة الذي يتدفق إلى الفقر فقد تحدثت الفكرة السابقة بمجالات تدفع بك إلى الرافد الآخر من سيل القوة وهو لا يحدث ولا تطبيقه وسنعمله لأن مجرد القراءة والحكم عليه من بعيد سلباً أو إيجاباً لا يفيدك

غالب ما يبذل الفكر والعمى أمانتهما ويحمل كل الصي محمل الفقر يكون لتعبير قد حصل معك مصمم ومخطط جيد لكن الفكر لا يحتاج إلى أي خطط ولا يحتاج إلى مساعدة لكي يحقق لأنه مخطط ولا يعرف الشفقة والرحمة بينما يجد العمى حيزاً وهدناً ولا بد من جذبته

الفصل الحادي عشر

العقل الباطني

صلة الوصل

والخطوة العنادية عشرة نحو الفنى والثراء

يكون العقل الباطني من جنس نوعي يتم فيه هسيك وتسجيل كل دافع فكري يصل إلى العقل النوعي من خلال أي من الحواس الخمس، ويمكن من خلال العقل الباطني إستدكار الأفكار أو سحبها تماماً كما يحصل عند سحب أي رسالة من أي ملف

فالعقل الباطني يتلقى ويؤثر في حياته تبعاً لحدوث المحاسن والأفكار حصصاً من جميعها، ويمكنك صراحةً ربح أي خطة في عقلك الباطني أو ربح أي فكرة أو هدف ترغب في تحويله إلى ما يساويه مادياً وروحياً. ويحمل ذلك العقل أولاً بالرهبات المهيمنة التي مرتبت بالمشاعر العاطفية كالإيمان مثلاً

وإذا ربطنا بين هذا والتجديدات المعقدة في الفصل الخاص بالرحمة لاتباع الخطوات الست الموصوفة فيه عن كيفية تصميم المخطط وتكديدها سوف نعلم أهمية ما تقومون

يحمل العقل الباطني ليلاً نهاراً ويستند من خلال وسيلة أو إجراء

يجهته الإنسان إلى قوى الذكاء المطلق. لا محذور ليعتد الصلة
والقوة التي تمكنه من التحويل الطوعي لوضعت الشخص إلى
ما يساويه عادية باستعمال أكثر الوسائل التطبيقية التي يمكن من
خلالها تحقيق الهدف المطلوب

لا يمكنك أن تسيطر كلياً على عقلك الباطني ولكن يمكنك
منوعاً لتدعيمه أي خطة أو رغبة أو هدف ترغب في تحويله إلى واقع.
ذلك هو المراد من التعديلات الحرة باستعمال العقل الباطني في
العقل المنعزل بالافتراضات الذاتية

ويوجد الكثير من الأدلة التي تدعم الاعتماد على العقل الباطني
هو صلة التوصل بين عقل الإنسان المحدود والذكاء المطلق
اللامحدود. وهو المراد الذي يمكن شخص أن يحدد بها نفسه من
قوى الذكاء المطلق اللامحدود بعقل إرادي ويحتري العقل الباطني
وحده هي سر الحياة التي يتم بواسطتها تحويل الدوافع الفكرية
وتدعيمها وتحويلها إلى ما يساويها وحياء وهو وحدة الواسطة التي
يمكن من خلالها نقل الصلات إلى المصلو القادر على الاستجابة لها

تكلفة تنشيط العقل الباطني لتصبح الجهد المبدع

إن إمكانات الجهد المبدع بصلته بالعقل الباطني ضخمة ولا
يخصص لتقييم الكمي وهي تملك لوجية في نفس الإنسان وقد تكون
مرعبة في بعض الأحيان

ثم أقارب موضوع العقل الباطني قوة شعور بالفضالة والتقصير

وهذا يعود ربما إلى حقيقة أن محذور الإنسان من المعرفة في هذا
لعموم محذور حدة

يعد أن عقل وجود العقل الباطني كواقع. ولهم إمكانية
كواسطة لتحويل رغبات إلى ما يساويه عادية أو عادية سوف تفهم
أهمية التعديلات الكيفية المعقدة في الفصل السابق المعاصر بالمرح
سود بعدد إمرا "نادا مصحح مرار" تكرار "توضيح رعائك
وتدعيمها وتكثيفهم ضرورة المثيرة في تكثيف التعديلات المذكورة

إن القدرات الموصوفة في الكتابيه مبات يمكنك بواسطتها
امتلاك القدرة على الوصول إلى عقلك الباطني وتأثير فيه. ويجب
عليك ألا تترك بحبه أمل في شخص ذلك في المحاولة لأولى
وتذكر أنه يمكن طوعياً توجيه العقل الباطني بالمادة فقط في ظل
الوجهات المخطئة في الفصل الخامس بالإنسان. وإذا لم يتوافر لك
الوقت الكافي بعد لامتلاك الإيمان كن صبوراً ومثابراً

مأثور الكثير من الأقوال الجيدة التي سبق ذكرها في الفصل
المتخصص بالإنسان والافتراضات بانه انشغالي وذات بسمه عقبت
الذهني ويذكر أن عقل الباطني يعطي صواباً حقيقياً وتأثير
فيه لم لا. وهذا يعني أن أفكار الحروف والفكر وكل الأفكار السلبية
بعض كمنه تفكك الباطني إلا إذا نظمت عليها وأعطيتها القوة
المرغوب التي يمكن بواسطتها أن تتحول إلى الإيجابية

لا يبقى العقل الباطني عاجلاً عن العمل، وإن أخضعت في تدعيم
المرغوب فيه فبه يمكن بالآفكار التي تعمل (لأنه يعمل بمحالك بها

ولقد سبق وشرحت أن الدوافع الفكرية سواء كانت سلبية أو إيجابية
تعمل بشكل متواصل إلى العقل الباطني من خلال الأربعة التي
محددة على سادس

أما الآن فيكفي أن تذكر أنك تعيش يومياً وسط الدوافع الفكرية
التي تصل إلى عقلك الباطني دون معرفتك، وبعض هذه الدوافع
سلبية والبعض الآخر إيجابي. ويجب أن تهتمك منذ الآن بالعمل
على إعداد وضع تدفع الدوافع الفكرية السلبية والمساعدة في إخماد
موجع في عقلك الباطني بواسطة أربع الفعالية الإيجابية للربعة

وعندما تُحقق هذا الأمر الأخير تكون قد امتلكت المفتاح الذي
يضع بيدك من عقلك الباطني ربيعاً يمكنك السيطرة على ذلك
الباب كلاً حيث من يؤثر أي فكرة غير مرغوبة في عقلك الباطني كل
شيء يصنع الإنسان يبدأ على شكل دافع فكري. ولا يمكن للإنسان
أن يصنع شيئاً لا ينشأ فكره في المرحلة الأولى. يمكن جمع
الدوافع الفكرية في مخطط من خلال استعمال الخيال في ظل
توجيهات صاحب مخطط. وهدف هذه الأداة أن إلى السماح في
مهته التي اختارها كل الدوافع الفكرية المقصود تحويلها إلى
ما يستويها مبادئ والتي تُروى طوعاً في العقل الباطني يجب أن تمر
عبر التحديد وأن تعمل بالإيمان، ولا يحصل تمرير الإيمان بخطوة
أو هدف مقصود قد أو نقل إلى العقل الباطني إلا بواسطة الخيال

سوف تلاحظ من خلال هذه الأقوال أن الإستعداد الطوعي
لعقل الباطني يدعو إلى التشويق بين مبادئ هذا الكتاب وتبنيها

اجعل مشاعرك الإيجابية تعمل لصالحك ولاحتك

لعقل الباطني أكثر تعرضاً للتأثر بالدوافع الفكرية التي تمرر
بالمسح أو العواطف من أنه بالدوافع الفكرية التي سيطر قد من
الجزء المنطقي من العقل. ووجد في الحقيقة إثباتات كثيرة تدعم
نظريته. فمثلاً، الأفكار السلبية السائدة هي هذه التي تؤثر فعلاً
في حال الجسمي والحقيقة المعروفة هي أن المشاعر والعواطف
تتحكم أكثر من العقل. فإذا كان صحيحاً أن العقل الباطني يتجاوب
بسرعة أكبر ويتأثر فوراً بالدوافع الفكرية المستمرة بالعواطف
والمشاعر، عندما يكون من الضروري أن تعرف ما هي المشاعر
المهمة وتستخدم عليها. وهكذا هناك سبعة مشاعر أو عواطف رئيسية
إيجابية وسبعة مشاعر رئيسية سلبية، وهذه الأخيرة بعض نفسها طوعاً
عسى الدوافع الفكرية. الأمر الذي يؤكد مروره إلى عقل الباطني
ووصونها إلى أن المشاعر الإيجابية فلا بد من حبها. وهذا هو
مبدأ الاقتراحات الثلاثة التالية إلى داخل الدوافع الفكرية التي يرغب
الشخص بتغييرها إلى عقله الباطني. وقد سبق ذكر التلميحات الخاصة
لك في الفصل المتعلق بالاقتراحات الثلاثة التالية

يمكن تشبيه هذه المشاعر أو الدوافع العاطفية بالحمير
المستعملة في رعيه الحيز لأنها تكون المحرك الفاعل فيه. وإذا
يحول الدوافع الفكرية من حالة الركود إلى حالة العمل. وهكذا يمكن
تشتت مفرقة سبب التكرار في الدوافع الفكرية التي حُرِجت جيداً
بالمشاعر أكثر وسرع من التأثر في الدوافع الفكرية لاتباع من وضعه
تأثيرها المزدوجة في العقل

وهكذا يمكنك أن تهيم نفسك للتأثير في «الجمهور الداخلي»
باعتبارك الياسي وتوجيهه وتسيطر عليه، وذلك لتوصل إليه الرعية هي
المال والتي ترغب في تحويلها إلى ربح مادي ومن الصعوبة لهذا
الغرض أن تفهم طريقه أو كيفه معارف ذلك الجمهور الياسي حيث
تتكلم باللغة التي يفهمها بدلاً من تسجيل دعواتك باللغة التي
يفهمها العقل الياسي بالشكل لأفضل هي لغة العواطف والمشاعر
بهذه لغة شعور هذا الشاعر أو العواطف الأساسية الإيجابية التي
والعواطف السلبية الأساسية التي يمكنك أن تستفيد من
الإيجابية وتجنب السلبية منها عند توجيه الحملات بمفك الياسي

العواطف الإيجابية الرئيسية الستة

عاطفة الرقة

عاطفة الإيمان

عاطفة الحب

عاطفة الحماس

العاطفة الرومانسية الشهيرة

عاطفة الأمل

يوجد بالطبع مشاعر وعواطف يجنبه أخرى لكن هذه «العواطف»
التي هي الأقوى رداءً، اعتنكها، واحجب في السيطرة عليها (أو كثر
دلت بالاستعمال فقط) وسوف تجد العواطف (إيجابية) الأخرى وهو
رداءً، حيث وأمرت عندما تحتاج إليها. ويذكر في هذا المجال أنك يجب

كلاً يُحصد به ماعطاك في تطوير «وعيك العالي» وذلك من خلال
ملء عقلك بالمشاعر والعواطف الإيجابية

الشاعر للعاطفة الرئيسية الستة

شعور الخوف

شعور الغيرة

شعور الكراهية

شعور التأثر

شعور الجشع

شعور الغضب

ولا يمكن أن تحتل العواطف الإيجابية والمشاعر السلبية عقل
الشخص في الوقت ذاته، ولا بد من أن تهيم واحدة على الأخرى،
ومسؤولية الشخص هي التأكد من أن العواطف الإيجابية تحتل التأثير
المهيمن في عقله. وهذا يأتي من عدة المساعدة فيمكنك تكوين
عادة تطبيق واستخدام العواطف والمشاعر الإيجابية حتى تهيم تلك
المشاعر في عقلك على عقلك بشكل لا يمكن بمشاعر السلبية من
تحواله

وبإمكانك السيطرة على عقلك الياسي وتوجيهه فقط من خلال
تدريج هذه السمات حراً، سواء من يكثر أو حد في شعور سلبية
وحد من عقلك «واحد» من نقصه على كل فرص المساعدة البناء
التي يمكن أن يقلعها العقل الياسي

سر الصلاة الفعالة

إذا كنت شخصاً دقيق الملاحظة فلا يد أنك لاحظت أن معظم الناس يجاور إني الصلاة فقط بعد اكتمال الفطر كثير أو أنهم يصعدون خروفاً ورجلاً. وبعيدة هي أن معظم الناس الذين يصلون يصعدون ذلك بعد فطر كل وسيله أخرى فإنهم يصعدون وعقولهم منه بالحدود والشك اللذين يمدان من المشاعر التي يتغلغل بها العقل الباطني ويمررهم إلى الذكاء المطلق اللامحدود الذي يتلقاها ويعمل على معالجتها.

وإذا كنت تصلّي من أجل شيء ما ونجاح خلال صلاتك من مكانة عدم تحقيق ذلك شيء أو ألا يعمل الذكاء المطلق على معالجة ما نطلبه هذه تكون صلاتك دون جدوى.

تؤدي الصلاة لي بعض الأحيان إلى تحقيق ما يصلّي الإنسان من أجله. وبخبر ذلك في أحد الأيام وتحقق ما صليت من أجله. عد إلى ذاكرتك لتذكر حادثة الذخيرة خلال تلك الصلاة وسوف تدرك بالتأكيد أن نظيره الموضوع في هذا المصنوع هي أكثر من نظيره.

والوسيلة التي يمكنك بواسطتها الاتصال بالذكاء المطلق أو اللامحدود مشابهة جداً لتبليغات الصوت الذي يثبت من الإذاعة، وقد همت جداً على الإذاعة ويرد سوف تدرك أنه لا يمكن نقل الصوت من نصيره إلى تبليغات تمكن الأذن البشرية من التقاطها. وهكذا فإن محطة الإذاعة فقط الصوت البشري وتعيده بزيادات عديدة.

معتقد ملايين العرارة، وهذه الطريقة فقط يمكن نقل طاقة الصوت عبر الفضاء. وبعد حصول ذلك التحويل في التبليغات تحمل الطاقة الصوتية (التي كانت في الأصل تبليغات صوت بشري) إلى أجهزة الراديو التي بعد تحويل تلك الطاقة إلى دسبنتي لأصبعه بحيث بعد وتسمع كصوت بشري.

والعبر الباطني هو وسطه تترجم صلاة الشخص إلى ماير يفهمها الذكاء المطلق اللامحدود على شكل رسالة ويجب أن الشخص ذاته الجواب عن صلاته على شكل حظة محددة أو فكرة. محطة لتفصيل موضوع الصلاة. لهذا إنهم هذه المبدأ جيداً وسوف تعرف أن مجرد الصلاة لا يمكن أن يحصل كوسيلة اتصال بين عقل الإنسان والذكاء المطلق اللامحدود.

يمكن لأي شخص أن يتخلى القس والشرع نفسه وهذا ما يفعله معظم الناس لكن قلة منهم يعمرون أن النسخة الواضحة المحددة رائد الرمة المشتملة لتحقيق لثروة هي ثوابك الوحيدة التي يمكن الاعتماد عليها هي جميع الثروة.

الفصل الثاني عشر

الدماغ

محطة البث والإستقبال الفكري

والخطوة الثانية عشر نحو الفنى والثراء

لقد عمدت قبر أربعين سنة مع مخترع الهاتف أو لتعمون
الكسندر بن ولاحظت أن كل دماغ بشري هو محطة بث واستقبال
لذبذبات الفكر.

وكل دماغ بشري قادر وبطريقة مشابهة لطريقة عمل مبدأ الرديو
على التقاط ذبذبات الفكر التي تطلقها أدمغة أخرى

وهذا يقول يحلي عليا الأحمد بعين الاعتار ومقارنة الوصف
الذي قُدم عن سمبال المدع في الفصل الخاص بالخيال فالحيث
المدع هو جهر التلقي والاستقبال في الدماغ وهو الذي يتلقى
لأفكار التي تطلقها أدمغة الآخرين، وهو وسيلة الاتصال بين وعي
شخص أو عقله، المطلق والمصادر الأربعة التي يتلقى منها شخص
الحوافز المنبهة للعكر.

وعندما يتم تحفيز وتنبيه العقل أو رفع وتيرة ديدانه فإنه يصبح
أكثر استقبالية للأفكار التي تصله من المصادر الخارجية

ويحصل عمنه ارتفاع ويرة الدبيب من حلال
للمشاعر الإيجابية أو المشاعر السلبية لأن هذه المشاعر
تزيد تلك الدبيب

ولتعب عاطفة الرغبة في رأس قائمة المواقف والمشاعر
البشرية من حيث الحدة وانقضاء مدتها والدماع التي يشهدها
بعاطفة سرعه بعد سرعة أكثر، فليس مما يحصل عند تكوّن تلك
العاطفة خلاصة أو قلبية

ولنتيجة تحويل عاطفة الرغبة في زيادة في وتيرة الفكر إلى
درجة يصبح معها دحيان المبدع كثير القدرة على استيعاب الأفكار
ومن ناحية أخرى عندما يحمل المبدع على ويرة سريعة منه لا يجلب
فقط الأفكار التي يملكها أدمغة أخرى بل يعطي الأفكار صاحبه الشعور
الضروري بكثير العقل بخاصة من تنفذ تلك الأفكار وتعمل عليها
فيل العقل الباطني

والعقل الباطني هو محطة الإرسال في الدماغ التي يمكن من
خلالها بث ديبات الأفكار، أما المحال المبدع فهو جهة الاستقبال
أو الراديو الذي يتنصت لحايات الفكر والأفكار

ومن جانب العناصر المهمة للعقل الباطني ووضعها في الحال المبدع
والتي يمكن أن تكون أجهزة البث والاستقبال في المحطة الإذاعية العقلية
لا بد من ألاستيعاب، الاعتبار عمل مبدأ الاقتراحات الذاتية المتعلقة
هو الوسيلة التي يمكن عمل تلك المحطة الإذاعية

وتعد خدمت سابقاً من خلال التلميذات الموصوفة في الفصل

الحديث بالاقتراحات الذاتية المتعلقة وجود وسيله محددة يمكن
براسطتها تحويل الرغبة إلى واقع حالي يساهم

وهكذا فإن عمل المحطة الإذاعية العقلية بسيط سهلاً ويتطلب
مدى ثلاثة عيادي فقط وتطبيقها عندما ترغب في استيعاب تلك
المحفز وهي مبدأ عمل بعض الباطني، مبدأ عمل الحواس المبدع،
ومبدأ الأمر حاب اندائي عقائلي وبعد تم وصف الحوافز منبهة
التي يخلق عمل هذه العيادي الثلاثة مبدأ الإجراء الإجمالي عادة
سواء أكان

أعظم القوى هي القوى غير الملحوسة

تعد اتحاد الإنسان غير المصور كثيراً على حوصه الجسدية،
فانحصرت معرفته ومعرفته على الأمور والأشياء المادية التي يراها
أو يلمسها أو يربط أو يفهمها

ويحذر يوم تدخل في أكثر العصور روعة وهو العصر الذي
سوف يمتد تحت من القوى غير الملحوسة في هذا العصر المحيط
بناءً ربما تعلم أيضاً مع موزنا في هذا العصر أن الذات الأخرى
هي أكثر قوة من الذات الجسدية التي نراها عندما ننظر في امرأة

وتحدث بعض الرجال في بعض الأحيان عن الأشياء غير
الملحوسة وهي الأشياء التي لا يمكن إدراكها بأي من الحواس
المحدسة وعندما سمع هؤلاء الأشخاص بتلك قوتهم كنا موجهون
براسطة قوى غير مرئية وغير ملحوسة

ولا يملك الجسم بشري قوة تتناسب مع هذه القوى غير الملموسة وتوجيهها كما يريد. ولا يصلح الإنسان المقدر على فهم لقوة غير الملموسة المحددة التي تأتي تكوّن الأرضية معقدة في المظهر. ويحفظ الإنسان من سقوطها، لكنه يملك قدرة فائقة على توجيهها والتحكم فيها. وهكذا فإن الإنسان مصمم كلاً بالقوة غير الملموسة التي تأتي مع التعصبة الرعديّة وهو أيضاً عاجز تقريباً في ظل وجود القوة غير الملموسة بالكهرباء.

لكن هذه لا تُعد إصطلاحاً نهية جهل الإنسان بالأمر غير المرتبه وغير المتصورة لأنه أيضاً لا يفهم ويجهل القوة غير الملموسة (ذو ذلك) الكنه في رنة لأرض وهي القوة التي توغر له الطعام ممدي بأكله والملابس التي يندبها وكل قطعة بقود بحميتها في جبه

القصة الدرامية للدماغ

أخيراً وبسر آخراً يلهم الإنسان الذي يتباهى بثقافته ومعرفة التقبل أو لا مهم شيئاً هي القوة غير الملموسة للفكر التي هي أعظم القوى وهو يعرف النفس عبر الدماغ الجسدي وشبكة الآلة المتواصلة التي تُرجعه فيه الأفكار إلى واقع مادي. لكن الإنسان اليوم يدخل عصرًا يوقع أن يورثه قديلاً في هذا المصوح. وبعد هذا العناء ورجه استباههم إلى دراسة هذا الشيء المدهش الجسم دماغاً، ورغم أنهم في المراحل الأولى من دراستهم لكنهم كشفوا معرفة كافية لإثبات أن وحدة الصفات المتركزة في الدماغ البشري المكونة من عدد الخطوط التي توصل خلايا الدماغ ببعضها البعض تساوي الرقم 1 يتجه من تسعين 15 مليون صفراً

لربما مدحش حصاً إلى درجة أن لا أحد يستطيع حسابه بحساب ملايين السنين المصنوعة يصبح صبيبه بالمقدرة. فقد تم تحديد وجود 13,000,000,000 و 4,000,000,000 حبة عصبية في قشرة الدماغ البشري ونحن نعرف اليوم أن هذه الخلايا متصلة في نقاط محددة، أن تنظيمها غير عشوائي بل منهجي. فهناك وسائل طورت مؤخراً في مجال القياس الكهربائي جسدي قادره على تسجيل بيانات عمل كهربائي في خلايا محددة وهي أماكن محددة وعلى تصحيح تلك البات بواسطة أنابيب لاسلكية وتسجيل المعلومات ما بين عمل الخلايا وصولاً إلى واحد من مليون ثوانت

ولا يمكن تصوّر وجود هذه الشبكة من الخلايا المتصلة بهدف واحد هو القيام بمهام جسدية متصلة بصيانة وسر الجسد بذلك أليس من المحمّل أن هذا الغمّ ذاته الذي يمتلئ بلايين الخلايا في الدماغ، وسعه الاتصال فيما بينها، يومر أيضاً وسيلة للاتصال بقوى أخرى غير ملموسة؟

لقد برحلت أبحاث كثيرة في جبهات عدة تقوم بأبحاث منظمة في حفل هذه الظاهرة العظيمة (الاتصال بقوى غير ملموسة) إلى استنتاجات موازية لما هو موصوف في هذا الفصل وفي الفصل التالي من الكتاب، الفصل فيما يلي إحدى تلك الأبحاث.

ما هو التخاطر أو اتصال عقل بأخر بطريقة غير عادية؟

لقد توصل أحد الأساتذة في إحدى الجامعات الأميركية (جامعة ديوك) بعد أكثر من مئة ألف اختبار إلى تحديد وجود «التخاطر»

(توارد الحواس) ولا لا مبهمة (القُدرة على رؤية ما هو خارج نطاق
البصر) ولقد نُحَصِّص نتائج نفع لأحداث في إطار المحلات
لأميركي وهي تحدت عما يبدو معقولاً مستجبه فيما يخص الطبيعة
الحقيقية لأنماط الإدراك ما فوق الحسي

وهكذا يبدو وجود المخاطر والاستثمار محتملاً بقوة عند الكثير
من العلماء نتيجة سبب لأبحاث، ولأجور الأساسي هو كائناتي
يعتقد أن العديد من المشاركين في الاحتمال معه معادلات أوراق
اللعب ووضعها في عبه خاصة دون النظر إليها ودون أي اتصال حسي
بها فالتفهم أن العديد من الرجال وبنساء سموا ووضعوا الطاقات
بأنشكول الصحيح حيث كان احتمال أن يكون ذلك بغيره صعباً
جداً جداً

قد تمكن هؤلاء الرجال والنساء من فعل ذلك بواسطة قوى
لا تدور حوله إذا التزم وجودها، ولا يوجد أي عنصر حسي قادر
على ذلك، حتى أن الاختبارات التي أجريت، كانت تبطل إمكانية
حدوث ما يمكن أن يُعتبر بتوحد شعاع فيزيولوجي مادي ومن
مسافات تبعد تلك الإشعاع. وهكذا لا تبطل المسافات وجود
المخاطر أو الاستبصار رغم أن قوتها قد تباين بفعل مؤثرات
فيزيولوجية كما يعبر مع معادلات أخرى لتعقيد وما يتصل بالوعي
الناشع هو قوة المخاطر والاستبصار لا محسوس خلال يوم صاحبهما
أو عندما يكون في حالة شبه النوم بل تحس عندما يكون يقظاً
ومتهياً وقد اكتشفت الأبحاث أيضاً أن التغيرات تحدث من قوة
المخاطر والاستبصار بينما تعمل المبهات والحوافز على تعجيلها

وتقويتها. والاستنتاج الرئيسي هو أن المخاطر والاستبصار هما عوالم
واحدة لدى الإنسان وهذا الملكة العفوية التي بصر تورد في العبء،
وعلى الوقت ذاته تمراً لأفكار الكرامة في عدد شخص ح. ويوجد
الكثير من الفرضيات للاعتقاد بحقيقة وجود هذه القود والاستباح لأحرار
هو أن كل السمات والإحساسات التي هي ولا حلام التي تحدث وسائر
بمحارب ما فوق الحواس تحصل بغير سبب الملكة العفوية بكمي
لا أطلب من القارئ قبول هذه الاستنتاجات إلا إذا كان ذلك
ضرورياً

تطبيقية ربط العقول في فريق عمل واحد

وفقاً لما تم وصفه من الحالات التي تمكن العقل من التجارب
مع اندماج إدراك ما فوق الحسي أشعر نفسي قادراً على إضافة حقيقة
التي اكتشفت مع كومي ما بين أحد الحالات بحثية سي لا بد من
توفرها لبه العقل حيث نجد الوحدة السادسة الموصوفة في الفصل
التالي مهامها بأنشكول الملائم والمعلمي

هذه الحالات أو الأحوال والظروف المتناسبة تحصل أو تتكون
عند مخالفة وتنبؤ من شخص أو أكثر بميلان بالاختيار ونمطه
على كثرة كيف سبب وتعتبر عقولهم (يعمل مبادئ عمل موصوفة
في الفصل الثاني) فيمكنهم بوساطة عملية مرجع عقولهم في عقل
واحد من الوصول إلى حل الكثير من المشاكل التي تواجههم على
الصعد الشخصي أو في الأعمال

والإجراء شبه بسيط جداً إذ تجلس مجموعة الأشخاص على

مداولة اجتماعات وبيّن بوضوح المشكلة القائمة ثم يبدأ النقاش ...
ويقوم كل شخص بالمساهمة في النقاش بأي فكرة قد تخطر

وانعرب في هذه الوسيطة لتبني العذر وتحفيزه هو أنها تضع
شخص مشارك في النقاش في حالة اتصال بمصادر المعرفة
معمومة وخارج لجزية كل شخص مشارك

ورد سبق وفهم المبدأ الموصوف في الفصل الخامس
بالمجموعة العنصرية أو دماغ المذكر ستدرك حساً أن إجراء الطول
المستديرة هذا هو التطبيق العملي لذلك المبدأ

وهكذا يبيّن وسيلة التبني العنصري هذه ومن خلال نقاش متسهم
مواضيع محددة بين شخص عدة الاستعمال الأيسر والأكثر تطبيقاً
لمبدأ المجموعة العنصرية أو الدماغ المتكبر

ويمكن لأي شخص ينسج خطه عن مشابهة وبنيتها وحدها
أن يصل إلى ابتلاك مبادئ المبدأ التي وُصف في الفصل الأول من
الكتاب ويمكنك أن تعيد قراءة هذا الفصل مراراً لهذا الغرض حتى بعد
انتهائك من قراءة الكتاب

الفصل الثالث عشر

الحاسة السادسة

مدخل إلى معبد الحكمة

الخطوة الثالثة عشر نحو الغنى والثراء

المبدأ الثالث عشر والأخير في هذا الكتاب هو الحاسة السادسة
التي يمكن للدماغ العنصري بواسطتها أن يتصل طوعاً دون أي جهد
أو متطلبات بصاحب تلك الحاسة أو أي شخص آخر

والمبدأ هو أرج فلسفة هذا الكتاب ويمكن فهمه واستيعابه
وتطبيقه فقط بعد استيعاب كل المبادئ الأخرى السابقة

والحاسة السادسة هي تلك الجوه من الطاق الباطني الذي
عرّفناه بالخيال المبدع وكذلك عرّفناه بأنه جوه الاستنباط الذي
نومض من خلاله الأفكار والمخططات في العمل ويسمى ذلك الوهم
في بعض الأحيان بحاسة باطنية أو بحدّة

ويصير الإنسان عن وصف الحاسة السادسة خصوصاً عند
الشخص الذي لا يعرف مآثر مبادئ هذه الحاسة لأن
شخص كهذا لا يبحث المعرفة ولا الحيرة التي يمكنه من قياس
المبادئ بالحاسة السادسة ويأتي فهم الحاسة السادسة فقط من

خلال التأمل وبعض تطور ذهني داخلي. وبعد استلاك المبادئ الموصوفة في هذا الكتاب تصبح مهياً لقبول القول التالي كحقيقته. لا تكون في أحوال أخرى قابلة للتصديق.

سوف تتلقى مساعدة حياتك السادسة كل الإنذارات الضرورية من أي أخطار وشيكة قبل وقت من حدوثها لكي تتجنبها، وسوف تبعد حياتك السادسة أيضاً ما تعرض من أخطار لك قبل وجوب من حصولها حتى تتمكن من استغلالها.

ومع ذلك، يأتي لمساعدتك مع تطور حياتك السادسة أملاك حارس، يفتح لك في كل الأوقات الباب إلى الحكمة.

معجزات الحاسة السادسة

أن لا تؤمن بالمعجزات ولا أدفع عنها لأنني أملك ما يكفي من المعرفة، وأفهم بأن طبيعته لا يمكن أن يحدث أبداً من دونها الرسخة، وبعض تلك المعجزات مبهمة إلى درجة أنها تصبح ما يبدو أنه من «المعجزات»، ومن خلال خبرتي يأتي لحاسة السادسة قريباً من كونها إحدى تلك المعجزات.

حين ما أعرفه هو أنه توجد قوة أو مسبب أول أو ذكاء يخرق كل درات المادة ويشمل إلى بطرق كل وحدة من الطاقة التي يتركها للإنسان، وأن هذا الذكاء المطلق أو اللامحدود يحول الباب إلى شجر ويسبب تدفق جاء عبر السلال مجاور مع قانون التجرد وبعث النهار بالبين والشدء بالعيب فيحاط كل شيء على مكانه وعلاقته

ينسب إلى الشيء الآخر. ويمكن حدث هذا الذكاء من خلال مبادئه. سمعه هذا الكتاب على المساعدة في تحويل الرغبات إلى أشكال مادية واقعية ملموسة. هذه هي المعرفة التي أملكها لأنني خبرتها وأحبتها.

ولقد عملت على قيادة القارئ خطوة خطوة في العصور السبعة إلى هنا المبدأ الأخير، وإذا امتلكت مضمون كل من المبادئ السبعة تصبح مهياً لأن تقوم كل دعائي بسماعته في حد انفسك دون تشكيك.

تكن إذا لم تستوعب تلك المبادئ فلا بد من أن تعود وتفعل ذلك من أن تتمكن من تحديد ما إذا كانت الادعاءات الواردة في هذا الفصل حقيقة واقعة أم من صبح الخيال.

وخلال إحدى فترات عمري التي يمكن أن تسمى فترة «الاعجاب بالابعد» وحدث نفسي محاولاً تقليد أرونتك الذين أملك أقوى الإعجاب بهم واكتشفت أن عصر الإيمان الذي من خلاله سميت لأحدتي بهائي أمماني قدوة كبيرة على فعل ذلك بكل نجاح.

دع الرجال العظماء يصنعون حياتك وينظفونها

خلال تلك الفترة من عمري لم أبتد بتأتاً عن هذه الاعجاب بالابعد هذه، وعندما تجاربي أن ألتفتل شيء يأتي بعد كون الإنسان عضواً هو أن يحاكي إبداعاً عظيماً آخر بأشعر والعقل كدر الإمكان.

وقبل وقت طويل من أي محاولة لي للكتابة أو لخطابة أبعث

عادة إعادة تشكيل شخصي من خلال محاولة محاكاة رجال تأثرت بحياتهم وأصنافهم ومن بينهم امرسون، بلين، أليسون، ونايليون وسكوس وفارويل وفورد وغيرهم وكنت في كل لونه وعلى مدى سنوات عدة أقعدت اجتماعاً وهمياً مع هذه المجموعة من الرجال الذين كنت أسمعهم بالمرشدين غير المرئيين وتكون الإجراء من التالي قبل الذهاب إلى نوم في الليل كنت على غير وأناشد في خالي هذه مجموعة من رجال جالبه معي حول الصورة ولم ملك فقط دعه يحرس من هؤلاء الرجال الذين هم عظماء بل كنت عمياً تراى المجموعة وأهمن عليها

وكأنني هدف محدد جداً في تحريك خيالي بواسطة تلك الاجتماعات الليلية، هو أن أعيد بناء شخصتي بحيث تمثل تركيماً من الشخصيات الممثلة لاونك مرشدني توفهمي وبما أنني لم أكن في وقت مبكر من حياتي به يجب صني أن أعيد على عتق كومي سولوقامي بينه من الجهد والأيام بالحرف حيث نفسي عمداً منه إعادة الولادة الطوعية بواسطة هذه الوسيلة الوهمية التي وجعتها للتر

بناء شخصية جديدة بواسطة الاقتراحات الدائمة الفلسفة

كنت أعرف بالطبع أن كل الرجال قد أصبحوا على ما هم عليه بسبب أفكارهم ورجائهم المهيمنة، وكنت أعرف أن كل رغبة دنية تمتثل تأثيراً يدعو ويحظر الشخص إلى الشيء لأي تغيير خارجي يمكنك تحويل تلك الرغبة إلى واقع وكنت أعرف أيضاً أن مبدأ الاقتراحات الدائمة التلقائية هو عنصر قوي في بناء الشخصية وهو في الواقع السبب الوحيد لبقائه تلك الشخصية

ومن خلال معرفتي مباني عمل العقل كنت مستمراً جيداً بكل الأدوات المطلوبة لإعادة بناء شخصتي، وكنت أدهر في تلك الاجتماعات الوهمية مع المرشدين أو مع أعضاء حكومتي إلى أن يقوم كل منهم بتقديم المعرفة التي كنت أرغب أن يساهم ليها، لكنني أقول ما يلي لكل شخص

المضو الأول. (امرسون) أرغب في اكتساب جهنم المدهش للصبغة والتي جعل حياتك مميرة وأطلب منك أن تسجل انطباعاتي جيداً في عملي فأعطني بكل السعير التي تمتلكها والتي يمكنك من فهم قوانين الطبيعة والتكيف معها

المضو الثاني. (بورينك) أحب منك أن تمرر لي المعرفة التي يمكنك من التمييز بين حروب الطبيعة واستعمالها بصبغ الأطعمة ودراسات جديدة

المضو الثالث. (ديويوتا) أرغب في أن أنتقل من باستحالات قدرتك المتعددة على إلهام الرجال بأفكار روح مضممة على العمل فيهم، وكنت أحب في امتلاك روح لايمان المسجدة التي يمكنك من تحويل الهرطقة إلى نصر والتغلب على كل العقائق العريكة

المضو الرابع. (باي) أرغب في اكتساب حرية التفكير والسجدة والوضوح في التعبير عن المعتدات التي جعلتني رسداً مسيراً

المضو الخامس. (فازويل)، أرغب في اكتساب قدرتك الممتدة على التعبير وعلى دراسة الأسباب والنتائج المتصلة ببعضها دون تحيز أو إحسان

العضو السادس (لنكولن): أرغب أن أساعدني في بناء العصى
بالمعبد في شخصيتي وروح الصبر التي لا تتعب وحسن الفكاهة
وانتهمم لإسائتي وتقديره على الاحتمال والتي كانت كلها من
مهرباتك

العضو السابع (كارينجي): أرغب في أن أكتب منك فها
عميقاً لمبادئ الجهد المنظم التي استعملتها بعناية في بناء
إمبراطورية صناعية

العضو الثامن (مورد): أرغب في أن أكتب منك روح المثابرة
والانضباط والإتقان وروح المحاسن والظفر بالصبر التي مكنت من
التغلب على الفقر وتنظيم وتوحيد وتيسير جهود البشر حتى أساعد
الآخرين على اتباع خطواتك

العضو التاسع: (أديسون): أرغب في اكتساب روح الإيمان
المددشة عند التي أساعدتك على اكتساب الكثير من أسرار الطبيعة
وروح العمل والكدح دون مدلل والتي مكنتك من استصلاح القمر من
قلب الهزيمة

قوة الضمان

قد تبين رسائلني ورسائلي في مساعدة أعف، حكومي امومية
وفقاً بشخصيات التي أرغب في اكتساب مميزاتا وحسب دراسي
التي شملت سيرة حياة الكثيرين بجهد وعناية. فبعد مرور أشهر على
هذا لأجزمه انومي دعشب، لأن تلك الشخصيات الوهمية أصبحت
جزءاً واقعياً من حياتي

فكل واحد من الرجال التسعة كان يملك مريد فردية أدهشني،
تمتلاً كان لنكولن يملك عادة الوصول متأخراً وكانت دائماً يعطي تعبير
لجذبة على وجهه وناهماً ما يسر

لكن ذلك لا يتطلب على الآخرين الذين كان يتغير بعضهم
بسرعة الهدية وسرعة الإجابة في اجتماعات الحكومة الوهمية إلى
درجة كانت تدجيه الآخرين

ولقد أصبحت اجتماعاتي الوهمية مع أعضاء الحكومة جزءاً من
إحساساتي الواقعية إلى درجة أنني سمعت من تأثيرها وبثاليها
تأومت الفصل بها شهر عند كي لا أجد نفسي أعيش في عالم غير
واقعي وأبعد من إدراكتي حقيقة أن تلك الاجتماعات هي من صمم
خيالي لنا فقط

وهذه هي أول مرة التي أملك لشجاعة الاعتراف بهذه التجربة
للآخرين خوفاً من أن يكون الناس وحسب لا يساء بهم، وحدثت شديد
سي مدرتك عندما تواقع بومهي سمسي وانها كانت في انميان فقط
ورغم ذلك قادتي التجربة إلى مشاركتي بالمحاضرة وللدير حياة رجاء
لمعظماء وشجعتني على السعي المبدع وأعطيتي الجرأة للتعبير عن
لتفكري الشخصية للصادقة

معرفة مصدر الإلهام • وتفرع منه

يتم في مكان ما ضمن البناء الخديوي للدمارح عضو يتنمر
تسار أنك اسبي لسمي عادة لإحساسات المتأخيه وحسب اليوم

هم يكشف العلم مكان هذه الحاسة السادسة ولكن هذا ليس مهماً
بشيء الحقيقة ، السر لا ينبغي معرفه لأكت والتدقيق من مصدر
غير انحراف حسنة وسم استعمل تلك المعرفة بشكل عام عندما
يكون العمل تحت تأثيره مثالي

وأي حالة طارئة يمكن أن تثير العواطف والمشاعر وتحيب ريادة
في حركات القلب وغالباً ما تؤدي إلى طلاق عمل الحاسة السادسة ،
وي شحص من يجربه لاقترب من حادث مخطط سياره خلال
فيادته يعرف أن الحاسة السادسة غالباً ما تأتي في تلك الحالات
للإفاده ومساعدته في حصول ثواني على تجنب الاصطدام.

وذكر هذه الحقائق كمدفئة حقيقة أخذى أقرها لأن وهي إسي
وجدد خلال اجتماعاتي مع مستشاري الوهميين أن ذهني كان أكثر
نقبلاً بالأفكار والآراء وأمر المعرفة التي كانت تصلي عبر الحاسة
السادسة

وفي مناسبات عديدة وخلال مواجهتي بعض الحالات الطارئة
كانت المواجهة تشكل خطر "خفيف" على حياتي لكنني كنت أحد
توجيهي ورشدت عجائب شعرت على تلك الصعوبات بتأثير من أعفء
حكومتي الوهمية ومستشاري الوهميين

وكان ذهني الأصلي من عقد تلك الاجتماعات الوهمية مع
أشخاص وهميين فقط لتأثير في عملي الباطني عن خلال عياد
الاقتراحات الثنائية التلقائية إلى جانب الرقية في اكتساب بعض
المعبريات الشخصية ومؤخراً تحولت تجريبي هذه في اتجاه آخر

حيث أحمل اليوم مشاري الوهميين كل مشكته صعبة تواجهني
وتواجه القارئ متي وعاد ما يكون نتائج مدعشه رغم أنني
لا أعتمد كثيراً وشكل معني على هذا نوع من الاستمرار

الحاسة السادسة هي قوة جنارة بطيئة النمو

لست الحاسة السادسة شيئاً بطيء بعض إرادي بل تأتي القدرة
على استعمال هذه القوة العظيمة بيده ومن خلال تطبيق المبادئ
الأخرى الواردة في هذا الكتاب

ولمما كنت وبخس النظر عن ذلك من قراءة هذه الكتاب
بإمكانت الاستعانة به دون الحاجة إلى فهم المصطلحات في هذه
الفصل ، وهذا يصح ، على لأخص ، إذا كان هدفك الرئيسي هو جمع
المال أو إنهاء عادية أخرى

لكنني أدعيت هذا الفصل من الحاسة السادسة في الكتاب لأن
مُصنّف هذا توفير دسمة كاسية مكتوبة بمرّ لأشخاص من إرشاد
أنفسهم دون خطأ بعد تحيبي ما يطلبونه من حبياء ونقطة البداية في
كل إنجاز في العمل ، أما نقطة الوصول أو النهاية فهي ذلك النوع من
المعرفة التي تقود إلى أنهم - فهم الذات وهم الآخرين وهم هؤلاء
الطبيعة وإدراك ومعرفة الحداثة

وهذا النوع من الفهم يأتي بكميته ، أي بشكته الكامل فقط من
خلال الاتحاد على استعمال مبدأ الحاسة السادسة

وبعد قرأتك هذا الفصل لا بد أن تكون قد لاحظت ارتفاعك

إلى مستوى عالٍ من النسبة والاثارة العنيفة وهذه روح ويمكنك أن
تعود بعد شهر إلى قراءة الفصل ذاته كتسليم أو عطفك قد ارتفع إلى
مستوى أعلى من الإثارة والتنبية كره هذه التحفة من وقت إلى آخر
دون هدم نكته ما نعلمه لأنك في أسوأ موقف تجد نفسك مستنكاً
موتاً تمكنتك من التخلص من كل إحباط وخيبة أمل والتعالي على
الخوف بمرور حيث سجداً إلى معمال جانبك كبح حرية وعمدا
تكون قد نصبت ذلك «الشيء» المجهول الذي كان مروجاً، مسخرة
لكل مفكر عظيم وكل عظيم في الرعاية والفر والخرمى والكتابة
وفي مور الدولة والحكيم عند ذلك نصبح في موقع يتكث من
تحويل رعايتك التي هي بمثابة عادية أو مادية سهوة مثل مهوره
لاستسلام عند أول علامة معارضة ومواجهة

الفصل الرابع عشر

أشباح الخوف الستة

إعرف محزون قدراتك ونفسك مع قراءتك هذا الفصل
وإعرف ما هو عدد الأشباح التي تقف في وجهك

بيل أن تتمكن من وضع أي جزء من هذه الفلسفة قبل
الاستماع الدحيح يجب أن تكون عصفك جديراً لاستقائه، وهذا ليس
صعباً بل يداً بدراسة وتحسين وهم بحالات الثلاث المعادية لك
والتي يتوجب عليك إبعادها عن طريقك وهي - الفرد والشدك
والخوف

ولا يمكن للحاسة السابعة أن تعمل وتتفهمها في حال بقاء
أي من تلك الحالات السبب الثلاث في ذهنك فبدلاً من مجملها لأن
كلها متصلة بالآخر بملاحة حميمة

وتتعدد هزات الخوف، وتذكر هذا خلال القراءة لأن التردد
يسود لتصبح شكاً ويمتدح الإثارة ليصبحا خوفاً وغالباً ما تكون
عصب المزج بطيئة، وهذا هو سبب خطر هذه الحالات الثلاث
المعادية للإتقان لأنها تثبت وتتمرد دون أن يدرك صاحبها وجودها

وتصف بقية هذا الفصل للمادة التي لا بد من تحقيقها قبل البدء

استعمال مسحة الكتاب كناية وشكل عملي، يرتحل ايضاً الحالة التي
أوصفت أولاً كغيرها من المسح، وثبتت حقيقة لا يدرك بعضها كل
أولئك الذين يجمعون الثروات سواء أكانت ثروة مدنية و ثروة علمية
أكثر قيمة من المال

وعند هذا الفعل هو تركيز الانتباه على سميات المخاوف
الأساسية السب وعلاجه، فقل أن تتعب عن أي عمل يجب أن
تعرف اسمه وعاداته والمبدأ الذي يلتزم، إليه وملائته لأخير ومع
فرد تلك الفعول حين يثبت بعينه وحده أي من المخاوف التي
المعروفة لأصقة بك في حال وجود أي منها

يجب ألا تحدثك عادات هذه الحالات لمبادئ المعتمدة لأنها
في بعض الأحيان تبقى متعبه ضمن عمل الداعي حيث من الصعب
التغلب عليها ومن الأصعب إزالتها

المخاوف الأساسية الست

توجد ست مخاوف أو حالات خوف أساسية يعاني منها
الإنسان، فردية أو مركبة في أي وقت من الأوقات، والأشخاص
المحتفظون هم الذين لا ياتون من هذه المخاوف مجتمعة كلها
وهذه المخاوف وفقاً لترتيب ظهورها هي:

الخوف من الفقر
الخوف من انتقادات الآخرين
الخوف من المرض والندوة للصحة

الخوف من فقدان حب شخص ما

الخوف من الظلم في الناس

الخوف من الموت

وكل المخاوف الباقية ثانوية ويمكن إدخالها ضمن أي من
المخاوف الرئيسية الست

ولست المخاوف أكثر من حالات ذهنية، والحالة الذهنية لكل
إنسان خاضعة للسيطرة والتوجيه

ولا يمكن للإنسان أن يصنع شيئاً لا يتصوره شيئاً عن شكل
دافع عكسي، يعني هذه الحقيقة فوق أكثر أهميتها وهو أن الدافع
الفكرية للإنسان تبدأ فوراً ترجمة نفسها إلى واقع مادي سوء كانت
ذلك لا تفكر طوعية أو لا إرادية والدوافع الفكرية التي يحصل منها
الصدقة (مثل الأفكار التي تصطبغ عقول أخرى) يمكن أن تحدد
المصير البشري والمهني والاجتماعي بشخص تماماً مثل فعل الدافع
الفكرية الذاتية التي يهتمها الإنسان هذا بذاته وتصميمه

ومن هذا صمم الأسس لتعليم كيفية ذات أهمية كبيرة
للشخص الذي لا يفهم هذه يدور بعض الأشخاص (مخطوطات) بسما
ينحط سوء الحظ أشخاصاً آخرين يمكنهم القدرة ذاتها والتدريب ذاته
والحدود، وللعقل ذاتها ويمكن شرح هذه حقيقة بالعبارة أن كل
إنسان يمتلك القدرة على السيطرة على عقله وتوجيهه، وأنه بذلك
ويوضح يمكن له ولأي شخص أن يفعل أي شيء ذاته، أن يصح عن
الدوافع الفكرية «المتموثة» التي تنطلق من عقول الآخرين، أو أن

يقبل عنه كلباً ولا يقبل سوى الاندفاعات العكسية التي يخطرها

ولقد أتت مطبعة على الإنسان بالسيطرة الكاملة على كل شيء باستثناء شيء واحد هو الفكر، وهذه الحقيقة عضداً إليها الحقيقة لأخلاقية بأن كل شيء يصنع لإسناد يد على شكلاً فكرة تعود أقرب إلى المبدأ الذي يُمكنه من التحلي على الخوف

وبدلاً من ذلك صحيحاً أن كل الأفكار منك مرعاً معطية عنها بواقع مادي بمثلها (وهذا صحيح دور أدس شك) فالصحيح أيضاً هو أن الدوافع العكسية بخوف والفكر لا يمكن أن تُترجم إلى شعاعة وتكب ماني

الخوف من الفقر

لا توجد تسوية بين الفقر والغنى! فالعريفان اللذان يقودان إلى الفقر والغنى ليسا في اتجاهين معاكسين، وإذا كنت مرعاً في غنى والثروة يجب عليك أن ترفض غنى أي طرف يفرط في الفقر (وكلمة غنى تُستعمل بمعنى المريض أي الغنى المادي والمالي والروحي وحشي) وعطلة بداية حسار التي تعود إلى الغنى هي الرهبة

ولقد لتفتت في الفصل الأول تعليمات كاملة عن الاستعمال المناسب والملائم للزوجة، وفي هذا الفصل عن الحروف تتلقى تعليمات كاملة لتحضير حثك للاستعمال التطبيقي للزوجة

هذا إذن هو المكان الذي تعطي نفسك فيه تحلياً يحدد مدى

استيعابك فلسفة الكتاب، وهذه هي النقطة التي تمكنت من التبو بدقة بما يحسن المستقبل لك وإذا كنت بعد قراءة هذا الفصل مستعداً لقبول الفكر يمكنك أيضاً أن تصمم في ذهنتك على استيعاب الفهم وهذا أحد القرارات التي لا يمكنك تجنبها

وإذا كنت تطلب الفنى حدد شكل وروح ذلك الفنى وكم هو المطلوب منه برصيت وقد أعطيت في هذا الكتاب خريطة مرفقة بتوذكرك إن اتبعها من الطريق نحو الفنى وإذا كنت مهتماً في ملاحظة مد البداية أو يرفض قد النصوص من عاينه لا يمكنك سوى لوم نفسك فقط فالمسؤولية عندك تقع عليك وحدك وما من حجة يمكن أن يصدق من قبول وتحميل المسؤولية إذا أنتجعت أو رفض قبول الفنى في الحياة والثروة التي تقدمها بحياة، لأن قبولك يدعو إلى شيء واحد - وهو الشيء الوحيد الذي يمكنك البصر عنه - وهو الحدة اندمجة وانحانة الذهنية هي شيء يأخذه الإنسان على عاتقه ولا يمكن شراؤها بل يجب صنعها ذاتك

أكثر المخاوف تدميراً

المخوف من الفقر حالة ذهنية فقط لكنه كالب تشهير فرض الشخص بتحقيق أي إنجاز في أي ميدان كان

وهذا الحرف يُشمل ملكة المنطق العقلي، ويدمر ملكة الخيال، ويقتل الاعتماد على الذات، ويقوض أسس المحاسن، ويضع المبادرة ولا يشجع عبيها، ويعود إلى عدم وضوح الهدف، ويشجع التردد والمحاولة والتأجيل ويجعل من المستحيل تحقيق ضبط النفس

والسبورة عندها والخوف من الفقر يسلب الحر من شخصيه
الإنسان ويهدد تركيز الجهد ويورده ويقلب على المثابرة ويحول
قوة الإرادة إلى ثقافة ويهدم الطموح ويضعف الفكرة ويدعو إلى
النشر بكل أشكاله

والخوف من الفقر يقتل الحب، ويقتل أفضل المشاعر في
قلب، ولا يشجع العداوة، ويحبب الكروب كمن أشكاله ويهدد
بأن لا أرق وهدم النوم واليقظة والشفقة كل هذا على الرغم من
بعضه الوصية باب عشر في عالم يومه فيه كثر شيء يوجب فيه
الغضب حيث لا يمكن شيء أن يوجب بهدوء بين عباد بهشتاد عدم
وجود هدف واضح لدينا

وهكذا فإن الخوف من الفقر هو دون شك أكثر المخاوف التي
تدميراً وقد وجدت في رس نفاذ لأه لأصعب في إدراكه
حتى المخوف، وقد بدأ الخوف من الفقر من نزعة الإنسان
المزودة بهب حبه لإنسان فصارياً فالخوف من الفقر من الإنسان
جميعها مدفع بعد العزيرة كمن قدورها على التفكير محدودة هذا
نفس ونفوس بعض بعض من الإنسان وبالحسد الذي يتكون به
على حبروان وبقدرة على التفكير والمحب لا يفهم حبه الإنسان
جسدياً بل مرضى بانفراسه مالياً والإنسان جشع إلى درجة أنه قد تم
في التاريخ صيغة كل الفوايق لحماية من أعياه الإنسان

ولا يمكن لأي شيء أن يهدد للإنسان المعاناة والذل مثل
الفقر وأولئك الذين عبروا الفقر هم فقط الذين يهتمون النسي
الكامل لهذه الجملة الأخيرة

وهكذا فليس عجباً أنه يحافظ الإنسان من الفقر فليقد عدم هجر
خط طويل من التجارب المتولدة أنه لا يمكن الوثوق ببعض
الأشخاص في قضايا المال والأموال المالية على الأرض

والإنسان منهم جداً لامتلاك الشهوة بر عا حه أنه يمكن أن
بسطي عيب بأي رسمه كتب بعد رسائل درجة - أو أي وسائل
أخرى ممكنة إذا كان ذلك ضرورياً

ويمكن لتحليل للداني أن يبرز نظام خفيف قد لا يعترف به
الإنسان وهذا نوع من الأصحاب الداني هو نوعي بجميع ذلك
الذين يطعن من النعمه ما هو أكثر من مستوى عادي أو الفهم
ونذكر مع أحداث داني بعض بعض تلك المصكمة والمجملين في
أوقات ذلك، ركبت لأدعه ومدفع في الوقت ذاته، وأنك منهم
والضحية في الوقت ذاته وأنتك خاضع للمعاطفة، لذلك واجه
المعاصرة بصر حه ووضوح داني حيث أنه محدودة وأصعب حوره
مأبوه ومعدنا ينهي لأصحاب خوف يعرف بمريد من نفس ود
شعرت داني من يكون داني هدلاً وغير محار في هد لأصحاب
الداني حله مساعدة شخص يعرف جد بعض كذا في خلال
أصحابك داني وأنت بمرى خفف حقيقه ويجب عيبك من يحصل
عليها بأي كلفة ورغم أنها قد تخرجك مؤثراً

رأيت سيطر أكثرية الناس من أكثر شيء يخافونه سيحيون
ولا محاف شتة هذه الخوف غير دليلاً فية من الناس يذكر
أنهم مقيدين ومعدون وعصر وبوا جسدياً وروحياً بخوف من والشعو
بالخوف عميق ومعتد إلى درجة أنه قد يلزم عبا حه مدى الحياة دون

أن يدرك الأخير وجوده، والتحويل الثاني الشجاع هو وحدة الفكر
يبرر وجود هذا الفكر الشامل، وعندما تبدأ تحليلاً كهذا يبحث بعض
دخول شخصيتك، وفيما يلي أقدم إليك لائحة بالأمراض التي يجب
عندها أن تبحث عنها

عوارض الخوف من الفكر

اللامبالاة يتم التعبير عن هذا المرض عادة في شكل نقص
في الطموح والاعتماد الذاتي بحمل الفكر، ومن أي مرض موهبة
الحياة دون تنمية الفكر، والجدد النفس في 'عبادة' وهي
الخيال والحماس وضبط النفس.

التردد عادة لاعتماد على الآخرين في التفكير والاعتماد على
موقع المحرر

الشك يتم التعبير عنه بشكك أفعال وحجج مبالغ فيها للتبرير
وبعض الأمور أو الاعتقاد عن عقل وفي بعض الأحيان يتم تأخير
بشكل حاد ومهارة من الأشخاص الناجحين أو بالتفاهة

القلق يتم التعبير عنه بالتركيز على عيوب الآخرين والبراعة إلى
بعض ما هو أكثر من المدح والثناء للمحبة الشخصية الخارجي
ومحور ومجهول كدعك يتم الإسراف في شرب الكحول وربما
بإستعمال المحررات وكذلك يبدو الشخص القلق موزع الأعصاب مع
نقص في الإلتزام ورعاية الجاش ووعي الذات

المحور الزائد أو المبالغة في المحرر وتظهر على شكل عادة

النظر إلى الجانب السبي من كل طرف والتفكير والتحدث عن
احتمال القتل بدلاً من التركيز على وسائل النجاح، ومعرفة كل
أنطوى التي تؤدي إلى الكارثة دون البحث عن خطط لتجنب النفس
وانتظار الوقت الملائم للبدء في وضع الأفكار والحفظ موضع
الخطب حتى يصبح يبحث لإنهاء عادة دأسه كدعك يتم دائماً تدرك
الأشخاص الذين فشلوا وسيلك أولئك الذين نجحوا، والمحرر الزائد
يعود إلى الساذج وإلى آفات حسبه كعسر الهضم وضعف التمتع
والشحم ورائحة النفس الكريهة والطباع السيئة

تأجيل الأمور هي عادة تأجيل تفكير ما كان يجب عليك تفكيره
قبل وقت طويل وإضاعة الوقت في صنع لأعداء والحجج بعض
ذلك. وهذا المرض يحصل بموثرات المبالغة في المحرر والشك
والعقل وعدم بروز المسؤولية وحسبه في حال تكرار بعضها
والاعتماد بنسبة بدلاً من المرجح القوة، والتسوية مع الصعوبات
بدلاً من مواجهتها واستعمالها كدرجات وخطى نحو تقدم المساواة
مع الحياة لتكسب العيش بدلاً من طلب (إزدهار والرفاه) ومن
والحسب والسعادة، التفكير فيما يجب فعله عند حصول لإحباط
والعقل بدلاً من حق كل حبيب مع العاطفي بجمع ترجم
مستحيلاً ضعف الثقة بالنفس وفي بعض الأحيان غيابها وضوح
الهدف وضبط النفس وروح المبادرة والحماس والطموح والاقتصاد
في (إزدهار والرفاه) على محسن 'الخطب' ومع الفكر بدلاً من عيش
وفاته لمعالجته ونزول مع ذلك الذين يفتنون الفقر بدلاً من طلب
عنه أولئك الذين يفتنون النفس ويحصلون عنه

عد سائلي أليعض لماذا تكتب كتاباً عن المال؟ وثبات بعض
العلمى بالمال فقط؟ غالبعض قد يؤس وربما عن حق أنه توجد أشكال
أخرى من العلمى مرغوبة أكثر من المال

أجل توجد ثروات وعنى لا تقضى بالمال لكن هناك الكثير من
الأسخاض الذين يقدرون "عصراً كل حال الذى يحتاج إليه ويرى
مجد كل شيء أكثر ترغيب فيه

والسبب الرئيسى فى تأليف هذا الكتاب، عن كمية الحصول
على المال، هو أن الملايين من الرجال والـ "يسمرون" فى أمدلهم
يعمل الخوف من الفقر. وتأثير الخوف موصوف فى الفقرة التالية
حسب قول أكلهم

المال هو عبارة عن قطع معدنية أو قصاصات من الورق بما
يوجد ثروت قنية ودرجة لا يمكن حساب "يسمرون" لكن بعض
الناس كرههم مفسدين، غير قادرين على معرفة هذه الحقيقة ولأنهم
الحفاظ على معوياتهم "يعد" يكون الإنسان دائماً فى شدة وعبر
قادر على الحصول على أى عمل يحصل شيء بدرجة يبرر فى شكله
المحارجى ونظراته ومشيته فلا يمكنه النهوض من الشعور بالقصص تجاه
لآخرين خصوصاً بين الأشخاص الذين يحكمون عملاً مستعماً رغم أنه
يعرف أنهم لا يمانئون فى الشخصية والذكاء أو القدرات

وهؤلاء الأشخاص - حتى الأصدقاء بينهم - يشعرون من ناحية
أخرى شعوراً بالهوان ويعتبرون الناس الفقراء "مردود وعي وذكاء"

مردوداً من المعية، وقد يستلزم ذلك الشخص عملاً لبعض الوقت
لكن ذلك لن يكون كافياً ليمده إلى المبنى الذى اعتاد عليه، ولا
يمكنه الإستفادة لوقت طويل، لأن الإستفادة فى حد ذاتها، عندما
يستلزم الرجل لكي يعيش فقط، تجربة كنية "والجمال المستمد من
الإستدانة بعدد "وهذا العلم انعكس الذى يعيش الروح والمعويات
وعد لا يصح عن الناس كنهه "و عن الناس الذين يمكنهم
طموحاً ومردوداً من احترام الذات فقط

والأمر عند النساء مختلف على الرغم من أن النساء البائسات
أقل من الرجال، والعراة اللينة تنزع إلى إعطاء بأسها أكثر من
الرجال، والكثيرات منهن يصلن إلى حد الانتحار.

ببعض نجد الرجل اليائس ساعياً وربما إلى صادات طويلة
للحصول على عمل، وفى حالات فئته فى الحصول على ذلك
فهمول ونز على سبيل الشبهة يعنى يتابع مسيرة ويحدث فى وجهات
مستشارين ويشرح بأنفسهم ويشرح مستشار آخرين بدء حبهم بظاهر
أثر "، ثباتاً للمردودى وجهه المنحرف ذاته ولا معنى للملايين التى
يرتبطها اليائس حقيقة يؤمن فهو يرى الآلاف من الأشخاص
بالنفس الذين المهتمين فى أعمالهم ويحسدون من أعمادهم فيه فهم
بالنسبة إليه يملكون استقلالهم الذاتى واحترام النفس والشعور
بأنه حونه إلى درجة أنه لن يمكن من دفع عنه بأنه "من حد رغبه
ادعائه نفسه وهكذا فإن المال هو كل الفرق والاختلاف بالنسبة
إلى هذا الرجل لأنه ويقليل من المال يمكن أن يصنع نفسه من
جديد

الخوف من انتقادات الآخرين

لا اعرف بالتأكيد كيف جاء هذا الخوف أصلاً إلى الإنسان، لكن الشيء الأكيد هو أن الإنسان يمتلك هذا الخوف بشكل متطور جداً.

وأعزو الخوف الأساسي من انتقادات الآخرين إلى ذلك الجزء من طبيعته المعروثة عند الإنسان الذي يجعله يسهل أشياء لا حرج وأيضاً لتبرير فعله بدافع مصلحتهم، والتخفيف المعرفي من أفعاله. البعض يتخذ الإنسان الذي يسرق منه، ولا يسعى السياسي إلى مركزه من خلال إظهار فصائه ومؤهلاته بل بمحاورة مدينته منتهمة.

وكل الذين يحملون في صياغة الشياطين والملائكة يستملكون ويستعملون هذا الخوف الأساسي عند الإنسان من عقوبات لا حرج والذي يشكل منه لكل بشرية. ففي كل فصل وموسم تغير أحوال ومن يحدد تلك الأرواح؟ صفاً ليس شاري النياب من الصالحين؟ تغير لأرواحه بمرور حكماء الجواب واضح فالمصالح تغير لأرواحه، يرغب في بيع نفسه.

وهذا ينطبق على السيارات، فصاحمو السيارات يغيرون موديل السيارة كل سنة مثلاً وضماً لا يرغب الرجال في قيادة سيارة ذات موديل قديم.

وهكذا نكون قد وصفت سلوك الأشخاص بتأثير الخوف انتقادات الآخرين في حالات أمور بسيطة في الحياة مثل التبرع والسيارات، ودعونا الآن نراقب سلوك البشر عندما يؤثر هذا الخوف

في أشخاص في أمور مهمة في العلاقات البشرية عند مدونة أي شخص وصل إلى من التخليج العقلي (بين سن 35 و40 سنة على مسمى) وسعيد. إذ أنشئت قراءه لأدرك الحاسم في هذه حدود، وكثيراً بمعظم الأساطير والخرافات، ولكن لماذا يمتنع الشخص العادي، حتى في عصرنا المتنوير هذا، عن (الصباح بدلت؟ والجواب هو الخوف من انتقادات الآخرين، لهذا نجد أن التاريخ في بعض جوانبه كان يعاقب الانتقادات بشدة.

وسلب الخوف من انتقادات الآخرين الشخص الضعيفة القدرة على المبادرة ويضعف قواه خياله ويحد من قدرته، وكذلك قدرته على الاعتماد على نفسه، وسبب له القصور في كثير من النواحي الأخرى مثلاً ما سبب بعض الأمير العرب لأولادهم بابتعادهم عنهم.

عائقة والانتقاد هما إحدى «الخدمات» التي يؤديها الكثيرون حماية تفوق تأدية أي عمل آخر، وكل شخص يمتلك مخزناً منها مانعاً للتفكير دون أن يدعى إلى ذلك من قبل الآخرين وغالباً ما يكون أسوأ المنتقدين من الأقارب والمقربين ويجب أن يُعتبر عاد السب بوجهه لأهل أولادهم ويؤدي من سمع صوته بعض فيه حكمة من أسوأ الجرائم، رغم أن ذلك لا يعني أن كل الانتقادات سبب وسدية، وهذا يتعلق على العلاقة بين أصحاب العمل وموظفيهم، فصاحب العمل الذي يهتم بالصحة البشرية جيداً يحصل على أفضل الخدمات من موظفيه، ليس من خلال التفتد بل من خلال إعجاب الإبحار نفسه ويمكن لأهل آ يحققوا النتائج بها مع عدم جرم لأن الانتقاد بشكل عام يورع الخوف في النفس البشري.

أو الامتناع عن الأقل، ولا يسيء الحب أو التعاطف

عوارض الخوف من الانتقام

يتشعر هذا الحرف تماماً (كما يتشعر الحرف من الفقر)، وتأثيره محال تأثير الحرف من الفقر حيث أنه لا يدمر بغيره على وجه الإنجاب ذاته أساساً، لأن هذا الحرف يمتزج روح السلا ولا يتجلى على استعمال الخيال، وعوارضه الرئيسية هي

الانزاع في الوحي بالذات، ويمكن هذا في توتر عصبي وضعف في لغة التعاطف مع الآخرين وفي التعامل مع العرب، وحرركات شاذة في اليدين والأطراف وفي حركات متكررة، و...

عدم الانزاع ورباطة الحاشي أو على الأقل نقص فيها وينعكس ذلك نقصاً في القدرة على حبس مره الصوت ورياءه في التوتر العصبي بوجود أشخاص آخرين، ورفعة ستة للجسد، و...

ضعف الشخصية نقص في الحزم باتخاذ القرارات وفي حبه شخصيه وحالتها وفي القدرة على التعبير بوضوح مع عده، الفطري بدلاً من موجهها بوضوح والمواقفة السريعة على الآخرين دون تلتصها بخاصة

عقدة النقص تنعكس عادة في التعبير عن احتياج بالذات لتعدي شعور بالنقص تجاه الآخرين وسعائل كميات متعقبة لذاتيه

الآخرين (خالياً دون معرفة المعنى الحقيقي لتلك الكلمات) تقليد الآخرين في الثبات والكلام، استمرارية التدحرج بحدوث وهمه وهب يعطي في بعض الأحيان مظهراً سطوحيّاً بوجود شعور بالتموق

الإصراف والتبذير وينعكس في مطولة «المحاق» بالآخرين خصوصاً من الناحية الاقتصادية

نقص في روح المبادرة الإيجابي في استغلال الفرص المتاحة تحقيق التقدم الذاتي، والخوف من التعبير عن لأراء، وعدم الظه لأراءه الذاتية، وعطية أجوبة عامة عن لأسئلة التي يوجهها (زعماء)، ورغبة في التسلو العدم والكلام، وهداع الآخرين بالكلام والفعل

نقص في الطموح يمكن في الكسل المعنوي والجسدي، ونقص في القدرة على تأكيد الذات وإبراز أهميتها، وبهذه في انزعاج من عوارض وسهولة يتأثر بالآخرين، وعادة انتقاد الآخرين من خصم ظهورهم، وهدحهم في توجيههم، وعادة يكون هزيمة دون احتجاج أو التخلي عن أي مشروع لدى بروز أي معارضة أو مواجهة، أو استياء والتب بالآخرين دون سبب وبعض عدم في برعه تسووك والكلام وعدم الاستعداد لتقبل القول بسبب ارتكاب الأخطاء

خوف من الفرض وتدهور الصحة

يمكن عزو هذا الحرف إلى عامل وراثي جسدي واجتماعي

وهو متصل عن قرب من حيث أصوله بمشكلات الخوف من تقدم
المرض والخوف من الموت لأنه يعود الشحور إلى الاقتراب من حدود
عالم مجهول لا يعرفه الإنسان تماماً بل كل ما يعرفه عنه هو قصص
وأساطير مزعجة والاطمئنان العام هو أن بعض الأشخاص غير
الأخلاقيين يمشون أو يكونون رفاقهم من "بيع" بعد فتح مصحة
بتأجيل الخوف من المرض وتدهور الصحة

ويحتاج الإنسان من تدهور صحته بشكلى أساسي بسبب
الرغبة التي زرعها في دمه كما يمكن أن يحصل في حالة الموت
ويحتاج أيضاً بسبب كثرة العلاج

ولقد قدر أحد أبرز الأطباء بأن 75 بالمئة من الذين يورثون
عائلة الأطباء بالاستعانة بتصلاتهم يعانون من وهم المرض وسبب
بشكل شبه مؤكد أن الخوف من المرض حتى في حال وجود أدنى
أسباب لذلك الخوف غالباً ما يؤدّي عوارض جسدية مماثلة لعوارض
معتقدية بالمرض الذي هو موضوع الخوف

وهكذا تتكشف لنا قوة العقل البشري القادر على
أو التهديم

ويمكن بالكثير من ينامي الأنياب أن يستغلوا الفصح الذي يورث
الخوف من المرض وتدهور الصحة إلى حد قد يجعل محورية هذه
القاهرة أمراً ضرورياً

ولقد ثبت من خلال سلسلة من الاختبارات التي حصلت مؤخرًا
أن يمكن جعل الناس مرضى بواسطة الاقترحات السكرية بالإيحاء
حيث يمكن أن يورث بعض الأشخاص "الفصحة" ويساه كل واحد

مهم مثلاً لماذا يوجهك؟ قالت تبدو بصحة جيدة، وهكذا رغم أن
ذلك لا يطبق على كل الأشخاص، والبعض لا يتعاون ضمنيًا لتلك
الديناميات، ويكث حارس جنود "بعض" مع حرس رد كس
في تاي

وتوجد إثباتات كثيرة بأن المرض من بعض الأحيان يبدأ على
الذي دفع فكري سبي رعا ما يمكن سرير ذلك الدفع من عرض
بعض أولى عقل شخص آخر بالإيحاء أو يمكن أن يُصنع من قبل
بعض ذلك ضمن عقله ولا يبالى الرجل الذي أصبح نصيبه الحكمة
بالإيحاءات السلبية للأخرين

وهناك بعض الأطباء الذين بسبب هذه الآفة، يطبقون من
مريضهم تغيير الأجواء والبيئة التي يعيشون فيها، ولو مؤقتاً، لأن
سبب في "توصف" النعمية أو الفكرية يكون ضرورياً في تلك
الحالات وهكذا فإن البدة الخوف من المرض وتدهور الصحة تعيش
التي هي غير شري وعادة ما يمكن من الحرف والإيحاء وحيث
الأم في الحب والأعمال وأمور أخرى على نحو تلك البدة

وثاني عينة الأمل في الحب والأعمال في رأس قائمة مشكلات
الخوف من المرض وتدهور الصحة أعرف شاباً ضمن المستشفى
بسبب عينة الأمل المنتجة من تجربة في الحب، حيث أمضى شهوراً
على بين الحياة والموت لكنه بدأ بعمل تجربة حب أخرى مع
ممرضة التي تزوجها لاحقاً

عوارض الخوف من المرض وتدهور الصحة

الاقتراحات القانية الطقالية السلبية (الإيحاء الذاتي بالمرض)

تتمكن في الاستعمال الطبي للاقتراحات التالية أو الموجهة للذات
بالبحث عن موقع وجود عوز في كل أنواع المرض في الذات
الأساسية، وتنفيذ يوم المرض والتحدث عنه كأنه مرض خطي
ومحاولة حبر كل توصيات لاخير العلاج والتحدث به
الآخرين عن العمليات الجراحية وحالات الإصابات وكل أشكال
المرض

اليوم بالمرض - عادة التحدث عن الأمراض التالية وتذكر
الدهش في موضوع المرض وموقع ظهوره حتى يذهب شخص
عصبي من جرته ذلك التفكير ولا علاج لهذه الحالة التي تعتبر بها
ذات حالة مرضية وهي ناتجة عن تفكير سبي ولا يمكن علاجها
بالفكر الإيجابي وبسبب هذه المرض الذي هو غير طري
الحالة المرضية صرر يمثّل انصر الذي يمكن أن يتبع من هذه
الحقيقي الذي هو سبب الخوف، وبعض حالات التوتر العصبي
ناتجة من هذا النوع بالمرض

وهذه في الطبقة للمرض لأن الخوف من المرض وتذكر
الصحة يبدد مقاومة الجسد ويضع حاد أو ظرفاً مشحوناً لأي
من أشكال المرض يمكن أن يثقله الإنسان

وعالياً ما يتصل الخوف من المرض والصحة السيئة بالمرض
من المرض خصوصاً في حالة المريض بالمرض الذي يكون في حالة
دائم خصوصاً من الكفة المحتملة للعلاج، وهذه النوع من الاعتقاد
يتفق وقتاً كبيراً في التهور بالمرض والتحدث عن الموت وموقع هذا
العلاج ومفاتيح الدفن . الخ

تليل الذات وينعكس في عادة طلب التعاطف والتعفة مر
الآخر استناداً إلى المرض الوهمي، وغالياً ما يلجأ الكثيرون إلى
هذه الوسيلة هراً من المرض، وأكثرهم يظنهم بالمرض تصفية الكس
تجربة بعد عدم الصوح

الإسراف في استعمال الكحول والمخدرات لقتل الألم الناتج
عن مجرد صناع أو ألم في الأعصاب بدلاً من إزالة المسبب الحقيقي
للمرض

وأخيراً تأتي عادة تركيز الفكرة في أمور الأمراض، الأمر الذي
سبب ياد في الخوف من الإصابة به والإسراف في مرقة الإحالات
والدعاية الخاصة بالأدوية ووسائل العلاج

الخوف من فقدان الحب

ويعد هذا الخوف عند الإنسان إلى العصر الحجري عندما كان
الرجال يسلبون النساء من الآخرين بالقوة، وبقيت هذه العادة عند
الإنسان ولكنها تطل بأشكال مختلفة، فبدلاً من استعمال القوة
يتمثل أسلوب الإقناع والهدوء والترغيب بالثياب أو السيارات أو أي
أطعمة أخرى أو هواء، وهي أساليب أكثر تأثيراً من القوة وهكذا بعد
. صدمات الفرج أو الإنسان بشكل عام مماثلة لما كانت عليه أيام
سبباً

ولظهرت الأبحاث أن النساء أكثر قابلية لهذا الخوف من
الرجال، وتفسير هذا واضح إذ تعلمت النساء من خلال خبراتهن أن
الرجال يميلون تطفه النساء في حياتهم وأنه لا يمكن الوثوق بهم عند
حصول المنافسة مع ساء أخريات

عوارض الخوف من فقدان الحب

اعراض الحمرة بعد الخوف في

الفرد في الشك والاشتباه بالأصدقاء وبالاشخاص الذين هم موضوع الحب، أي المحبوب والحبيبة، دون أي أساس أو برهان مقبول، وعادة اتهام الزوج أو الزوجة بعدم الوفاء دون أساس، والشك العام بكل شخص وعدم الإيمان بإحسان أي شخص.

التركيز على عيوب الآخرين وينعكس في عادة البحث عن عيوب عند الأصدقاء والأقارب وشركاء العمل والمحبوب أو المحبوبة عند أقل إثارة أو دون أي سبب.

المقارنة وتشمل السرقة والنشل ولعب القمار والمجازفة بغير مجال محسوب استناداً إلى خطر ذاته يمكن سراه ذلك محسب وكذلك عادة إلقاء المال والتبذير أكثر من المدخول أو التماس المشقة للعيش وبالنسبة المزعج في السير بغير الهداية لمحبيب بهاء، الصبور بمظهر جيد أمامه.

وتشمل العوارض الأخرى الأرق والتوتر العصبي وعدم المتابعة وضعف الإرادة عند القدرة على ضبط النفس والاعتماد على الذات ونطبع السيئة وسرعة الغضب.

الخوف من التقدم في السن

يندرج هذا الخوف أساساً من مصلوبي أولهما التفكير بأن التقدم في السن يجعله بعد الفقد وتأتيها وهو الأكثر حصولاً هو التراجع.

الحفاظ على نفسها (رأس) عن لاجء ويصله (رأس) مسير معقول خوفاً من التقدم في السن خوفاً من عدم ثقتهم بالآخرين الذين يستعملون تقدمه في السن للاستيلاء على ممتلكاته، الثاني ينشأ من الصور الوهمية التي يتصورها عن عالم الأخرى.

ويرتبط أكثر صيغ الخوف من التقدم في السن باحتمال عدم وفاء من كنهه حمده هو بسبب شعوره خصوصاً في ذلك كلاً محسباً به حبه حسان تحببه سواء لاجرة في العمل أو أي مكان بالنسبة.

وما يساهم في تغذية هذا الخوف هو احتمال فقدان الاستقلالية الذاتية والحرية مع التقدم في السن الذي يجب معه فقدان الطاقة الجسدية وشعوره في كسب المعاش.

عوارض الخوف من التقدم في السن

أكثرها حصولاً هي القزعة للتباطؤ في الأمور وتطور الشعور بانقضاء بسبب الزمن يتصور القدرات العقلية مع التقدم في السن خصوصاً بعد سن الأربعين مع أن الحقيقة هي أن أفضل سنوات الإنسان عقلياً وروحياً هي ما بين الأربعين والستين عاماً.

وينشأ هذا الخوف أيضاً من المحدث إلى الآخرين عن النفس المتعبد في السن بطريقة اعتدائية وتبريرية بمجرد التوجه إلى سن معينة، للمعنيين بدلاً من التسليم عن الشكر والاعتماد بالوصول إلى سن الحكمة ومن تفهم الآخرين وتفهيم الأمور بشكل أفضل.

ويعكس هذا الخوف أيضاً بقتل روح العبادة والحيال والاعتماد على
مداد بسبب الصلح المحمودة بدد الإنسان يفقد النسخ بك المراهبا
بمجرد تعدده في الس بكنده يعكس بحرف من التقدم في الس
عدد المراهبا بسكن خاص في محاولة رده ثاب يجعلها تدو أصم
مناً صا هي عني، ومحاولة الملوكة يمسلك انت - الأمر الذي يضر
مخبرية الآخرين من الأصدقاء والغريب

الخوف من الموت

هذا الخوف بالثنية إلى البعض هو الأكثر قسوة بين كل
نمط خوف لأسسه، والسبب واضح لأن الموارس الرعب لسمو
المتصل بمفكرة موت في معظم الحالات متصلة بالإيمان و المودة
الديني فتجد أن الذين يتفهمون في المحاضرة يخافون من .
أكثر من لأشخاص المعتدين، لأن الإنسان منذ صير التاريخ .
يسأل نفسه هي مصير الحياة ومصيرها، ومنذ ذلك الوقت يشغل
البعض ذلك بحوف لتبرير معتقداتهم التي تكون في بعض الأسم
سيفه ولا تكرر الس لا سبه إلى الإيمان بحسبي قد تغتر لادام
بالحياة ذاتها وتجميل السعادة مستحيلة

وهنا يأتي دور رجل الدين الجيد الذي يمنح الصور القوية
دخول خيال الإنسان حتى لا تعطل قدرته المتعقبة ونشأها ونطق
الشعور بالخوف من الموت. وكذلك يساهم العلم اليوم في
مخاوف الرجال وانتسابه من الموت خصوصاً بين الذين يؤسرون في
بجانبهم وينعمون الطائفة الصحيحة الأمر الذي يساهم في تبديها

ما يورثه بعض المشعوذين من أفكار حول الموت والحياة وذلك من
حلل الحقائق العلمية المتصلة بعلم الحياة وأسباب الموت وغيرها

والعالم كله مكون من المادة والطاقة ومن عدم اليوم من
حلاز مادي، القوياء أنه لا يمكن صبح أو تدوير المادة أو الطاقة
خربة. وكلاهما يمكن تحريكه دون تدويره وهكذا يمكننا استنتاج
أنه لا يمكن تدوير الحياة بمفهومه المطلق بل إنها تتحول في مراحل
تتالية وتغيرات وبالتالي فإن الموت ليس الهبة

عوارض الخوف من الموت

أهمها عادة الإسراف في التفكير بالموت بدلاً من استغلال
حياته إلى الحد الأقصى الأمر الذي يسبب لعدم الهدف في الحياة
وعدم البحث عن العمل المناسب فيها ويسوء الخوف من الموت
بين الميسر وفي بعض الأحيان يؤثر في بعض الشباب والشابات
والفضل علاج للخوف من الموت هو الرغبة المستعنة بتحقيق
الاجترار والتي تستند إلى تقديم خدمات نافعة للآخرين فتأديراً
ما يمسك الشخص المتعكك في العمل الوقت للتفكير في الموت
يحت الحية مبرر بحيث بعد عنه الحروف والفن من الموت وفي
حص لأحياء يتصل الخوف من الموت بالخوف من الفقر
وبالتحديد خوفاً من أن يؤدي الموت إلى ترك المحبوب أو الحبيب
مسير، وفي أحيان أخرى يسبب الخوف من الموت من المرض وهبوط
عديده الحسد، وأكثر مميزات الخوف من الموت هي " تدهور
نصحة والفقر، وعدم العمل بمهنة مناسبة، والحياة العاطفية من

القلق هو حالة ذهنية تستند إلى المخاوف، وهو يمثل خطراً لكره
بشوات ومثابرة، وهو مآثر وخبيث لأنه يؤسس وجوده في الشخص
خطوة خطوة حتى يُشغل قدرة ذلك الشخص على التفكير المنطقي
ويهدم الثقة بالنفس وروح المبادرة والقلق هو نوع من المخوف
المتواصل الناتج من التردد لهذا يكون حالة ذهنية يمكن السيطرة
عليها بمعالجة التردد

ويصبح الذهن غير المستقر عاجزاً، والتردد هو الذي يؤدي إلى
عمل غير مستقر، ويصعب لأشخاص بعضهم فيه لاادة بالوصول إلى
القرارات بسرعة والإلتزام بشك القرارات بعد اتخاذها

ويجب ألا نقلق بمجرد أن نصل إلى قرار بل نابع خط عمل
محدد حسب ما وجدنا من خلال كبر يومه مخوفه الإعدام والدمار
الكهربائي بعد أسابيع، وكان أيضاً الرجال القساة الذين كانوا
يرجعون العقاب ذاته ودعائهم هادئة إلى سؤالي لمرقة شعوره في
بشك اللحظة لقال بيشدهم أنه على وجهه شعوري جيد لأنني
سأحصل من مشاكل في يوم أو يومين، اشتاكر في حبسي
الحصول على الطعام والملابس شافاً، وهكذا لن أحتاج إلى هذه
الأنبياء بعد لأن وأصبح شعوري جيداً عند اللحظة التي عرفت فيها
أنني سأمرث وهناك صمم على قبول شعوري بروح جيدة

وتقول ذلك الرجل الطلعام قبل إعدامه بشراعه كما لو أنه لم
يكن يرأسه كآثره قريه، وهكذا نجد أن القدرة على اتخاذ القرار
جعله يتقبل مصيره، ويستسلم به يمكن بشك القدرة من حبه حرو
! أصبح فهو الشخص وسلامه معروف في مرعبه

وكذلك نجد أن المخوف له أساسه كبحم نفسها إلى
حالة من حلال أن لا وعدم مخوفه على اتخاذ القرار المناسب،
وهكذا يمكن مثلاً أن يبع بعض من المخوف من المخوف بالوصول
إلى قرار يقبل الموت كأمر محتمل ومقبل، ويحصل من المخوف من
تغير الأحوال إلى ما سيجب بأي ثروة جسمه دون دناء، ويحصل
من المخوف من انقذات الآخرين بالوصول إلى قرار بعدم اللجوء حب
بشك فيه الآخر أو يعونه، وبعد ذلك مخوف من التقدم في السن
بالوصول إلى ما لا يراه حبه واقعه وليس هاهنا بل تركه عظيمه بحمل
معها الحكمة وخبط النفس وانهم غير المعروفين هذه الأشياء
وتخلص من المخوف من المرض بقرينك بسمان الحراش وتخلص
على المخوف من فقدان الحبيب بالوصول إلى قرار بإمكانية العيش
وحده ودون الحب إذا كان ذلك ضرورياً

واقول حادثة القتل بكل لشكائها بالوصول إلى قرار عدم بأنه
ما من شيء في الحياة يستحق القتل، وبعد القرار يصل إلى الإلتزام
وبإطاعة الجاش وعدوه اليأس والتفكير وكل هذه تجلب لك السعادة

المرجل الذي استألفه بالخوف لا يدور فقد قرع من العمر
الدمي اسمه لا يتغير تلك الداء البشري أيضاً من عقوب كل بدين
حواله وبالتالي يقضي على فرصهم

وحتى التكذب أو الحصول بحرقان مدى عدم شجاعة صاحبهما
لأنهما ينتهجان ديباب الخوف التي يعلنها، والتي يكون سببها
مطابقة مدعى، حتى أن حيوات أهل دكاك فتدور على التعاطف وتغلب
المعروف هذه

كارثة التفكير الهدام

تمر ذبذبات الخوف من عقل إلى آخر بسرعة معاكسة لسرعة
ببلاق الصوت البشري من الإذاعة وصولاً إلى جهاز الراديو

والشخص الذي يغير بكلمات من فمه عن أفكار سليمة أو هدامة
لا بد أن يعاني من نتائج تلك الكلمات بشكل زمني، وحتى إطلاق
الذوابع الفكرية الهدامة وحده دون مساعدة الكلمات يولد لولده
متعدد، فأولاً، وربما هذا أهم ما يجب أن نتذكره، أن الشخص الذي
يطلق أفكاراً ذات طبيعة هدامة يجب أن يعاني من الضرر الناتج من
تفكيره في وظيفة الخيال المبدع في عقله ثابت يؤدي بواجب أي
مشاعر هدامة في العمل إلى تصوير شخصيه سببه يكرهها الآخرون
وتبعد الآخرين عنها ومحورهم إلى عدااء ومعادين والمصدر الثالث
يقتصر الناتج بتفكيره الذي يخلق أفكاراً سببه أو يورثه كامن في
حقيقة مهمة هي أن تلك الأفكار السببه حسب مضمونها بالآخرين فقط
بل هي تعبر في بعض الجوانب بتفكيره الذي يعلنها وتصبح جزء
من شخصيته

فتتوهم أن عملك في الحياة هو تحقيق النجاح، ولكني تكون
نجاحاً عيباً أن نعم مهدوء الدار ومعنك الوسائل المادية في الحياة

والحصول على المعافاة، وكل مظاهر النجاح هذه تبدأ بشكل ذوابع
فكرية

بإمكانك أن تسطر على عقلك وتوجهه وأنت تمتلك القدرة
على جعله بأي ذوابع فكرية تحتارها وهذا يعني حسب مسلوبه
استعمال عقلك بشكل دائم فأنت سيد مصيرك على الأرض وحدث
يملئك القنود بالعبارة عن أفكار ويؤكد أن يؤثر وبوجه وفي
النهاية تسطر على عقلك بحيث تصنع حياتك كما يحلو بك،
أو بإمكانك أن تهمل ممارسة هذه الميزة لأمر الذي يترتب منه
الظروف والأحوال التي تصبح مسطرة عليك بدلاً من أن تكون
مسيطر عليها

التأثير بسلبيه الآخرين

بالإضافة إلى المداوم لأساسية التة حاله آفه بنة يعاني
منها الناس، وهي تمثل تربة حية تمر فيها بدور مثل بكثرة وهي
حبيثة وعاكزة إلى حد أنه قد لا يتم اكتشاف وجودها ولا يمكن
تصحيحها بشكل من أشكال الحروف لأنها أكثر صمقاً وتجدراً وغالباً
ما تكون أكثر تدبيراً من المداوم السوء، وهي تعطيها صفة أنص
بقول إنها قابلية التعرض للمؤثرات السلبية

مغالباً ما يحمي الرجال الذين يجمعون ثروات كبيرة أنفسهم من
هذه الآفة التثريب، لكن الفقراء لا يفعلون ذلك ويجب على أولئك
الذين يجمعون في أي ميدان أن يهتو عقولهم بمقاومة هذا الشر
وإذا كتب تقرأ هذا الكتاب بهدف جمع الثروة يجب عليك أن تفحص

نفسك بعينه لتعدد قيمه، إذا كنت نفسك قابلية للعرض للدماء
السبية، وإذا أُعطي هذا التحليل الذاتي عند تكونه قد انزعج
حقك بالوصول إلى هدف رحلتك

نفسك تعمل على هذا التحليل الذاتي وبعد قرأتك الأمثلة
المذكورة أنه تم بحسابات الفرج والخسارة من خلال أجريك وقد
المهمة بعينه كما لو أنك تبحث عن علو يكس لك في مكس
ونعائس مع حيوتك كما لو أنك تتعامل مع علو حقيقي

بإمكانك حماية نفسك بسهولة من المصوم، لكن من الصعب
أن تحمي نفسك من شر التآمر بالآخرين سبباً لأنه يضرب الإنسان
عندما لا يكون مدرك بوجوده خلال يوم أو العظة وبالإعداد إثر
دفع دور السلاح الذي سيعمل به لا أنه غير مسؤول لا، مكره نه
من حالة ذهنية وهذا الأمر خطير أيضاً لأنه يضرب في أشكال متعددة
تمثل تعدد التجارب البشرية، وهو يدخل في بعض الأحيان إلى عقل
لإنسان من خلال كلمات لا تأثر به قد تكون متعلقة بنيتة حب
أو بمعنى معلول، وفي أحيان أخرى يطلن من بعض الإنسان فاته،
من خلال سلوكه التكرري، وهو صيغ كالصم رغم أنه قد لا يقتل
بالسرعة ذاتها

كيف تحمي نفسك من المؤثرات السلبية أو العصبية

بالحماية النفس من المؤثرات السلبية سواء كانت تلك المؤثرات
من صميم روحه شخصاً أم من سبيل حوت يجب عدم أ
بدلاً أن يصيبه لا بد من شعور تلك لقوة شكل دائم حر

سبي لنفسك جذراً من المتاعه في حققتك ضد المؤثرات السبية

ويجب عليك أن تترك حقيقه أن كل إنسان بشري كمبود ولا
على عظمته وعزمه بل لا حاد في حادته التي تتوالى مع
نقاط ضعف

واعرف أنك بالقطرة حرة نكر المعارف الأساسية السبية
وبالتالي يجب عليك أن تكون عادات بهدف مواجهة كل هذه
المعارف

واعرف أن المؤثرات السلبية تعمل فيك من خلال هدفك
البدني لهذا يكون من الصعب كتاب وجوده، وسدده على خلاف
حب أيام كل الأشخاص الذين يسيرون بك الإحباط والخيبة في أي
شكل كان

تسدد لخلص من كل الأدوية التي تستعملها وتولد من انقوهم
بوصف بدو، لأنه في أي من وجهه أخرى، ولا جود دالة
حصول مشاكل لأنها في تحريك أبدأ إذا توقفتها

وما من شك في أن أقوى نقاط الضعف عند البشر هي عدا ترك
عقولهم وأذهانهم مفتوحة لتقبل المؤثرات السبية من أشخاص
آخرين وهذا الضعف غير بالإنسان لأن معظم الأشخاص لا يدركون
أنهم ممنوعون به، والكثيرون الذين يتعرفون بوجوده منهم يهتدون
لأن حتى يذهبون بتوجيهه حتى يصبح جزءاً مهماً من حياتهم
اليوم، ولا يظهرون بغيره عند

وبمساعده ونك اندى برعون في معرفه أنفسهم على حقيقه
قدم لاسمه الاسئله الثانيه لذلك اقرأ هذه الاسئله واقرأ اجوبت عنها
عالم كي سمعها بهرنت، وهذا يجمعه من لأسهل لك ان تكون
صادقاً مع نفسك

أسئلة امتحان التحصيل الذاتي

هل تشكو دائماً من الشعور مريضاً وما هو سبب ذلك؟
هل تجد عيراً في الآخرين عند أن يثارة منهم؟
هل مرتكب الأخطاء بكرة في حديثك ولماذا؟
هل أنت من النوع الساخر والمطواني في مخاطبتك الآخرين؟
هل تتحدث تجنب الإرتباط بالشخصين الآخرين ولماذا؟
هل تعاني مراراً من حسر الهضم ولماذا؟
هل تبدو الحياء لك غير مشمره ويبدو الحسنى بالنسبة إليهم؟
هل تحب مهنتك، وإذا لم تحبها ما هو السبب؟
هل تشعر دائماً بالإكتفاء على ذاتك وترثي لها ولماذا؟
هل تشعر بالحماس من أولئك الذين يتفوقون في حياتهم حيث؟
ما هو الموضوع الذي تكرر من حياتك لأجله، التفكير بالنجاح
أو بالفشل؟
هل تكسب المزيد من ثقة بالنفس أو تخسرهم مع تقدمك في السن؟
هل تعلم شيئاً ذا قيمة من أخطائك؟
هل تسمح لأحد الأتارب أو المعارف بإقلاقك ولماذا؟
هل تجد نفسك في بعض الأحيان تأسف في الغداه من الصداق
وفي أحيان أخرى «قليل» في أحوال الناس؟
من الذي يملك أقوى تأثير ملهم فيك وما هو السبب؟
هل تحصل المؤثرات السلبية أو السلبية التي يمكنك تجنبها؟
هل أنت من النوع الذي يهمل مقهوره الخارجي ومتى يحصل ذلك
ولماذا؟

هل تعلمت كيف تبعد المشاكل بالإيمانك في العمل؟

هل تسي نفسك شخصاً إذا سمحت للآخرين بالتفكير عندك؟

هل تهمل تنظيف جسدك بالاستحمام حتى تصل إلى حالة النظافة

والإبراز؟

كم من الإضرابات التي يمكن منعها ترعيجك ولماذا تحصلها؟

هل تنج من الكحول والمخدرات والسيارات؟ هذه أعمالك؟

ومما لا يلجأ إلى قوة إرادتك في تلك الحالات بدلاً منها؟

هل يزعجك شخص محدد وما هو السبب؟

هل لديك هدف رئيسي محدد وما هو هذا الهدف وما هي خططك

للإجراة؟

هل تعني من أي من أهداف السنة بعدك؟ ماذا في كذب وهي

مهما بالكثيرة؟

هل لديك وسيلة ودع تحريك في المؤثرات السلبية للآخرين؟

هل تعتمد اعتماداً مبدئياً لأكثر من مديرة التفاهة بغير الإجابة

في ذهنك؟

ما هو لأكثر فائدة عند مسكالك الحادية في بيتك بالقدرة غير

البصرة على التفكير؟

هل تتأثر بالآخرين بسهولة وغماً عندك؟

هل تضيف الأهم أي شيء ذي قيمة إلى مخزون معرفتك أو حالة

ذهنك؟

ما برجة الظروف بوضوح وشجاعة خصوصاً الظروف التي يجعلك

سعداً أم أنك تتحس في مسؤولياتك؟

هل تعمل على تحسين كل لعتقتك وحالات قسنتك وتحاول أن

تستعيد منها أم تتصرف بحيث تعبر أن قلب ليس واجباً؟

هل يمكنك أن تسمي ثلاثاً من أكثر نقاط ضعفك غيراً؟ وما الذي

تفعله لتصحيح مصادر الضعف هذه؟

هل تشجع الآخرين على جلب مشاكلهم إليك لحلب أو لمجره

الاضطراب معهم؟

هل مختار من خلال تحديد أيومية دروسك أو مؤيد مساعدك في

تقديمك الذاتي؟

هل يطلق وجودك تأثيراً سلبياً في الآخرين بشكل عام؟

ما هي عادات الآخرين الأكثر إزعاجاً لك؟

هل تكون أولئك الخاصة بك أو تسمح لنفسك بدوائر بأشخاص

آخرين؟

هل تعلمت كيف تصنع حالة ذهنية في ذهنك تحريك عند كل

المؤثرات المحيطة والضمية؟

هل تلهمك مهنتك بالإيمان والأمل؟

هل أنت مدرك لمدى امتلاكك قوى روحية كافية لتعنتك من يكد

ذهنك خالياً من كل أشكال المخاوف؟

هل يساعدك ذنبك على تحقيق الإيجابية في ذهنك؟

هل تشعر أنه من واجبك مشاركة الآخرين في مشاكلهم ومساعدتهم؟

إذا كنت تؤمن بأن الأشخاص ذوي الحربة المشتركة هم لأكثر تقارباً

فماذا تعلمت عن قسنتك من دراسة لأصدقاءك الذين تنجذب

لبيهم؟

ما هي العلاقة التي تربها بين الأشخاص القريبين منك والتماسة التي تعديها؟

هل من المحتمل أن يكون الشخص الذي تعتبره صديقاً من أسوأ أصدقائك في الواقع بسبب تأثيره السلبي في حالك؟

ما هي القواعد التي بواسطتها تُقيم الشخص المساعد لك أو العكس؟

هل أقرب المقربين منك متفوقون عليك أم أدنى منك ذمياً؟

ما هو الوقت الذي تكررته ضمن كل 24 ساعة للأمر التالية؟

• ممارسة مهنتك

• النوم

• النهي والإصرار

• اكتساب المعرفة المفيدة

• رضاة الوقت.

من هو الشخص الذي من بين معارفك

• يهينك أكثر التشجيع؟

• يهينك أكثر التحذيرات؟

• لا يشجعك أبداً؟

ما هو القلق المهيمن عليك؟ ولماذا تتحمله؟

عندما يهدم بيت لأحرون بصبغة مجانية غير منظورة هل تقبها دون

سؤال أم تحمل ذرائع أصحابها؟

ما هو أكثر ما يرفض به؟ وهل ترى الحصول عليه؟ وهل أنت مستعد

لإخضاع كل باقي الرغبات لتلك التجربة؟ وما هو الوقت الذي

تكرسه يوماً لتحقيق تلك الرغبة؟

هل غالباً ما تغيّر أفكارك؟ ولماذا؟

هل تنهي عادة كل ما تبدأ؟

هل تنجب بسهولة بأعمال الآخرين أو لثقتهم أو شهاداتهم أو ثرواتهم؟

هل تتأثر بسهولة بما يفكر به الآخرون أو يقولونه؟

هل نهيم بالأمراض بسبب مكانتهم لإجتماعيه أو المالية؟

من تقى أن أعدد الأشخاص يدسه إليك بين الأحياء، ومن أي ناحية تعتبر هذا الشخص متفوقاً عليك؟

ما هو الوقت الذي كررته لدراسة هذه الأمثلة ولإجابه عنها؟ (أدنى

فترة ضرورية لهذا هي يوم واحد على الأقل)

ودأجبت من كل الأمثلة السابقة بصدق نكون قد حرفت نفسك

أكثر مما يعمره كثرة الناس عن أنفسهم، بذلك أدرس الأمثلة بعناية

وعد إليها مرة في الأسبوع وعلى مدى شهر واحد، وسندخل لكم

المعرفة القيمة التي سمعناها من الوسيلة البسيطة المكونة من (مبادئ

عها بصدق ودأ لم تكن مأكدة من أجوبه بعض الأمثلة ومع إلى

نصيحة أولئك الذين يعمرونك جيداً خصوصاً أولئك الذين لا مصدحة

لهم في مدحك، وشاهد نفسك من خلال أعينهم وسنكون التجربة

ممتعة

الشيء الوحيد الذي تملكه سيطرة مطلقة عليه

أنت تملك سيطرة مطلقة على شيء واحد هو أفكارك، وهذه

أكثر الحقائق أهمية وإلهاماً بين كل الحقائق المعروفة للإنسان! وهي تعكس الطبيعة المقدسة للإنسان، وهي التوسعة الوحيدة التي يمكنك من توجيه مصورك والسيطرة عليه. وإذا انتقلت في السيطرة على ذهنك تأكد من أنك لن تسطر على شيء آخر، وإذا كنت مهملًا فيما يخص مستنداتك عندها ذلك (أعدال على الماد من فقط لا). عقلت هو محتلك تلك الروحانية لذلك يجب عليك حماية عقلك واستعماله بعناية وأنت تمتلك حلاً مفضلاً بذلك وأعطيت قوة الإرادة لهذا العرض

لسوء الحظ لا توجد حماية قانونية ضد أولئك الذين إما من تصميم أو عن جهل يستولون على الآخرين (بعضهم بالإنترنت السببية، وهذا النوع من الهجوم يجب أن يحاقب بأقصى العقوبات القانونية لأنه يمكن، رعباً، ما يهم جميع الآخرين بالخصوص لأنهم المادية التي يحميها القانون

حارب أشخاص بعضهم السببية إقناع المخترع توماس إديسون أنه لا يمكن صنع آلة تسجل وتولد الصوت البشري إلا أنه حسب ما قاله توماس إديسون أن من ذلك يمكن أديسون - يصنعهم وعرف أن العقل البشري قادر على صنع أي شيء يتصوره ويؤمن به وبذلك المعرفة هي التي رفعت أديسون إلى مستوى الشهرة المألوف

وشكك الكثيرون، بسخرية وحرارة، بمحاولة هري تورد الأولى برصع سيارة هي شوارع لندن الأمريكية، قال البعض إن لا شيء يمكن أن ينجح من تلك المحاولة. وفشل آخرون إن ما من أحد يمكن أن يدفع مالا مقداره 1000 دولار يمكن تورد صممه وفادته معمر

أعدال خبراته وهذا ما فعله حقاً. وأقول لعمري كل أولئك الذين يسمون في جمع ثروته لأن التفرق الوحيد بين تورد وأكثره الناس هو أنه كان يمتلك عقلاً وكان ميطراً على ذلك العقل ويعتقد بالآخرين عقولاً لكنهم لا يملكون السيطرة عليها

وتكون السيطرة على العقل ذاتياً بالانضباط والمادة، فيما أن تسيطر على عقلك أو يسيطر هو عليك ولا مجال للتسوية، وأكثر الوسائل الطبيعية للسيطرة على العقل ذاتياً هي عادة إشغاله بهدف محدد يكون مستوفاً بسطة محددة. يمكنك دراسة سيرة أي رجل حقق نجاحاً باهر لتري أنه كان ميطراً على عقله وأنه مارس تلك السيطرة ووجهها نحو تحقيق أهداف محددة، ومن دون تلك السيطرة لا يكون النجاح ممكناً

أعداد العقل

يمتلك كل الفاعلين ميزة واحدة مشتركة هي أنهم يعرفون كل ما يمكنهم ويسلكون ما يظنون به أعداد تنقسم عدم قدرتهم على الإنجاز

ويظهر تلك الأعداد مقبولة والفنيل منها ثبوت الحقائق أنك لا عدد لا تجميع في جميع المال والعالم يزد معرفة شيء واحد هو هل حقق النجاح في حياتك أم لا

وجيمت لائحة بأكثر الأعداد استعمالاً ومع دراستك للائحة خصص فائت بعناية، وحدد كم من تلك الأعداد ينطبق عليك وتذكر

أيضاً أن فلسفة هذا الكتاب تبطل كل واحد من هذه الأعلام.

لائحة أضرار الفشل

- لو لم يكن لي زوجة وعائلة...
- لو تلقيت المساعدة الكافية...
- لو كان لدي مالاً...
- لو كانت لدي الثقافة والتعليم الجيد...
- لو كان بإمكانني الحصول على عمل...
- لو كانت صحتي جيدة...
- لو كان لدي الوقت الكافي...
- لو كانت الأولويات أفضل...
- لو كان الآخرون يهتمونني...
- لو كانت الظروف حولي مختلفة...
- لو بإمكانني عيش حياتي مرة أخرى...
- لو لم أكن خائفاً مما قد يقوله الآخرون...
- لو أعطيت الفرصة المناسبة...
- لو أملك الفرصة المناسبة الآن...
- لو لم يملك الآخرون صفة شدي...
- لو لم يحصل شيء لإيقافي...
- لو كنت أصغر سناً...
- لو كان بإمكانني فقط فعل ما أريد...

لو ولدت غنياً...

- لو بإمكانني مقابلة الأشخاص المناسبين...
- لو بإمكانني التجرد وإثبات نفسي...
- فقط لو اغتصمت الفرص السابقة...
- لو لم يسبب لي الناس التوتر والإزعاج...
- لو لم يكن علي الاعتماد بالمتزل والأطفال...
- لو كان بإمكانني توفير بعض المال...
- لو يقوم رئيسي بتقديمي...
- لو كان لي أحد يساعدني...
- لو فهمني عائلتي...
- لو عشت في مدينة كبيرة...
- لو بإمكانني البدء والإنطلاق من جديد...
- لو كنت حراً فقط...
- لو كانت لي شخصية البعض...
- لو لم أكن بديلاً...
- لو كانت مراهبي معروفة...
- لو بإمكانني الحصول على فرصة إغتراف...
- لو كان بإمكانني التخلص من الديون...
- لو لم أفتل...
- فقط لو حررت كفيف...
- لو لم يعارضني الجميع...
- لو لم أكن كثير القلق...

لو بإمكانني الزواج من الشخص المناسب...

لو لم يكن الناس أغبياء...

لو لم تكن عائلتي مبدرة ومسرقة في الإنفاق...

لو كنت متأكداً من نفسي...

لو لم يكن الحظ عدي...

لو لم أولد في اليوم الذي ولدت فيه...

لو لم يكن صحيحاً أن الأمور مقدر لها أن تكون كما هي عليه...

لو لم يكن علي العمل بكنو وتص...

لو لم أخصر مالي وتقودي...

لو عشت في حق آخر...

لو لم أملك ماضياً...

لو كان لدي عمل خاص بي...

لو يسمعي فقط الآخرون...

وأبرز علاج للأعذار هو القول إنه لو كانت لدي الشهادة

بمشاهدة نفسي على حقيقتي عندها أحرف ما هو عيبي وعندها أملك

لوصة الاستفادة من أعطائي وأتعلم شيئاً من خلال خبرة الآخرين

لأنني أحرف أنه يوجد عيب عندي وإلا كنت الآن في الموقع الذي

يجب أن أكون فيه، لو أمضيت مزيداً من الوقت في تحليل نقاط

ضعفي ووقتاً أقل لتركيب الأعذار لتغطية نقاط النقص تلك.

إن تلقى الأعذار تبرير القتل هو عادة قديمة يتختم النحس

البشري وهي عادة قاتلة للنجاح، فلماذا إذن يلجأ الناس إلى تلك

الأعذار؟ الجواب واضح قهيم يدافعون عن أعذارهم لأنهم يضعوها

بأنفسهم وعلى الرجل هو ابن مخيلته ومن طبيعة البشر الدقاع من كل
ما هو وليد العقل والخيال.

وتلقي الأعذار عادة متأصلة ومن الصعب التغلب على العادات

خصوصاً عندما تكون مُبرراً لأمر ما، وكان أفلاطون محقاً عندما قال:

«أول وأفضل لتتصار هو الانتصار على النفس وفزوها لأنه عندما

تفوزك نفسك وتتصر عليك يكون ذلك أكثر الأمور مدعاة للعار

والخجل».

وعتلك فيسوف آخر كان يملك النكرة قائماً في ذهنه عندما

قال: «لقد فوجئت عندما اكتشفت أن معظم القبح الذي كنت أراه في

الآخرين كان مجرد انعكاس لطبيعتي».

وقال آخر: «ما كان دائماً مصدر غموض بالنسبة إليّ هو لماذا

بعض الناس وقتاً كثيراً يخدعون أنفسهم عندما يصنع الأعذار لتغطية

نقاط ضعفهم ولو استعمل ذلك الوقت بطريقة أخرى لكان كافياً لعلاج

نقاط الضعف تلك عندما لا تعود هناك حاجة للأعذار».

في نهاية الأمر والكتاب أذكرك بأن الحياة هي رقعة شطرنج وأن

خصمك هو الزمن وإذا ترددت قبل التحرك على الرقعة أو لم تتحرك

بسرعة ستخسر حجارتك لأنك تلعب ضد خصم لا يتحمل الشد.

كان يمكن أن يكون لديك عدد منطقي من قبل لعدم إخبار

الحياة على إعطائك ما تطلبه منها، لكن عذرك الآن بعد قراءة هذا

الكتاب لم يعد مقبولاً لأنك تمتلك الآن المفاتيح الرئيسية الأم

للأبواب التي تقودك إلى ثروات الحياة، وذلك المتفتح الأم ليس

ملموساً لكنه قوي وهو ميزة صنع الرغبة المشتعلة في ذهنك للحصول على شكل محدد من أشكال الغنى ولا يوجد رسم أو ضريبة على استعمال المفتاح لكنه يوجد ثمن يجب عليك دفعه إذا لم تستعمل المفتاح والثمن هو الفشل. ومن ناحية أخرى توجد مكافأة ثمينة لاستعمالك المفتاح وهي الرضى القادم لكل أولئك الذين يغزون أنفسهم ويجبرون الحياة على دفع ما هو مطلوب منها.

والمكافأة تناسب مع الجهد الذي تبذله. إذن لماذا لا تفتتح وتبدأ مسيرتك وعندها تصبح أنا وإياك أقرباء لأننا إلتقينا في هذا الكتاب.



إن من خلال تلك فقط يمكن أن يتأكد الإنسان أن الحالة الذهنية المعروفة بالرغبة المشتعلة في الغزو ضرورية لتحقيق النجاح.

في صباح اليوم التالي لحدوث حريق في إحدى المدن وقعت مجموعة من التجار في أحد شوارع المدينة تنظر إلى بقايا مخازنها المحترقة، وفروا عقد مؤتمر لمناقشة إذا كان يجب عليهم إعادة بناء المدينة أو تركها والانطلاق من جديد إلى مدينة أخرى من البلاد. وأخيراً توصلوا إلى قرار هو ضرورة فصل كل شيء عما حلل ترك المدينة.

أشار ذلك التاجر الذي قرر البقاء وإعادة البناء بإصبعه إلى بقايا مخزنه وقال: «أيها السادة في هذه القيمة تعديداً سوف أتي أكثر مخزون في العالم يخطئ النظر عن إمكانية احتراقه مرات عدة في المستقبل».

حدث ذلك قبل قرن من الزمان وأعيد بناء المخزن وهو يقف اليوم نصباً شامخاً معبراً عن قوة الحالة الذهنية المعروفة بالرغبة المشتعلة. كان يمكن أن يكون الأمر سهلاً بالنسبة إلى ذلك التاجر لو اتبع رأي زملاءه الذين انسحبوا من الميدان بعد تأكدهم من صعوبة الأمر وغموض المستقبل، ودعوا إلى حيث بذت الأمور لهم أسهل.

لذلك يجب عليك تسجيل الفرق بين هذا التاجر وزملائه لأنه هو الذي ميز عملياً بين النجاح والفشل.

وكل إنسان يصل إلى مرحلة فهم الهدف من جمع المال الذي يتمتع به، لكن الشئ لا يجلب الثراء بل إن الرغبة وتوق إلى الثراء مع

حالة ذهنية تصبح عاجزاً ومع تخطيط وتصميم الطرق والوسائل لتحقيق ذلك الثراء ودعم تلك الخطط بالمثابرة التي لا تعرف الفشل تجلب الثراء والغنى.

ست وسائل لتحويل الرغبات إلى ذهب

تتكون الطريقة والمنهج الذي يمكنك بواسطتهما تحويل الرغبة والتوق للثراء إلى مال من ست خطوات عملية محددة:

أولاً: ثبت في ذهنك الكمية المحددة من المال التي ترغب فيها ولا يكفي القول: «أريد الكثير من المال» بل يجب أن تحدد الكمية التي تريدها (ويوجد سبب نفسي لذلك التحديد أصفه في فصل لاحق).

ثانياً: حدد بالضبط ما تنوي أن تقدمه مقابل المال الذي ترغب فيه (فلا يوجد في الواقع شيء مقابل لا شيء).

ثالثاً: حدد تاريخاً ورمزاً معيناً تنوي فيه حيازة وامتلاك المال الذي ترغب فيه وامتلاكه.

رابعاً: لرسم خطة محددة لتنفيذ رغبتك وأبدأ فوراً في العمل سواء كنت جالساً أم لا وذلك لوضع الخطة موضع التنفيذ.

خامساً: أكتب بياناً واضحاً ومختصراً بكمية المال الذي تنوي الحصول عليه، وأذكر فيه الحدود الزمنية أو المدة الزمنية المحددة لامتلاكه، وأذكر ما تنوي تقديمه مقابل ذلك المال وصفت بوضوح الخطة التي تنوي بواسطتها جمع ذلك المال.